

## LE PROJET ASSOCIATIF ET SES OPPORTUNITES COMMERCIALES

**Vous êtes salarié ou un bénévole actif dans votre association sportive et souhaitez augmenter le nombre de partenaires ? Cette formation est conçue pour vous !**

### OBJECTIFS

- Maitriser et formaliser son projet associatif
- Acquérir les fondamentaux d'une démarche commerciale
- Découvrir l'ensemble des concepts clés de la relation partenaire
- Elaborer ses propres outils pour la démarche commerciale
- Découvrir les besoins d'un partenaire, argumenter et contractualiser

SCANNEZ MOI



### MODALITES

- Dates : Lundi 26, Mardi 27 Février 2024 + 1 jour à définir
- Lieu : Lyon 8<sup>ème</sup> / Stade Vuillermet – 196 Avenue Paul Santy 69008 Lyon
- Format : groupe de 6 à 12 personnes en présentiel
- Accès à la formation : demande d'information par mail suivi d'un entretien préalable
- Tarif : nous consulter. Prise en charge possible par votre Organisme Professionnel de Formation (OPCO)

### CONTENU

Grâce à une approche pédagogique participative, les participants confrontent et échangent leurs pratiques commerciales respectives. Au cours d'exercices pratiques et d'apports théoriques, les participants construiront les outils de leur propre démarche commerciale.

### INTERVENANTS

Consultante en management et en stratégie commerciale et développement commercial, vente et communication, ayant plus de 10 ans d'expérience dans les métiers du commerce et de la formation continue. Intervention d'un directeur d'une association sportive majeur.

**La formation vous intéresse et vous souhaitez être contacté ?**  
**[commercial@floresconseil.com](mailto:commercial@floresconseil.com)**

