

Savoir développer son club

OBJECTIFS	<ul style="list-style-type: none">• Etre capable d'élaborer un dispositif de développement de son club• Comprendre les attentes de ses adhérents
PUBLIC	<ul style="list-style-type: none">• Salariés de clubs et dirigeants assurant l'animation et l'encadrement des activités
CONTENU DE FORMATION	<ul style="list-style-type: none">• Le club de sport face à son environnement<ul style="list-style-type: none">○ Contexte socio-économique du développement du sport○ Identifier les enjeux de développement d'un club<ul style="list-style-type: none">▪ Ses activités et son offre de services▪ Ses relations au territoire▪ Sa gestion des équipements<ul style="list-style-type: none">▪ Sa gouvernance○ Réaliser son diagnostic• Développement d'activités sportives : quelles cibles ? quelles offres ?<ul style="list-style-type: none">○ Savoir proposer des activités adaptées aux besoins○ Les besoins en encadrement : comment répondre à ses besoins ?○ Elaborer son plan d'action développement• Manager ses actions de développement<ul style="list-style-type: none">○ Comment bien recruter et bien accueillir ?○ Comment assurer la qualité dans la mise en œuvre ?○ Les modalités d'évaluation de ses actions : contrôle de la satisfaction
DATES DES STAGES	Vendredi 16 janvier 2015 à Mulhouse (session de 1 journée) Samedi 17 janvier 2015 à Strasbourg (session de 1 journée)

Bien accueillir ses adhérents pour bien les fidéliser

OBJECTIFS	<ul style="list-style-type: none">• Etre capable de mettre en place un dispositif d'accueil des adhérents• Comprendre les leviers de la fidélisation
PUBLIC	<ul style="list-style-type: none">• Salariés de clubs assurant l'animation et l'encadrement des activités
CONTENU DE FORMATION	<ul style="list-style-type: none">• Marché de la pratique sportive : contexte et enjeux<ul style="list-style-type: none">○ Contexte socio-économique de la pratique sportive○ Les leviers de la fidélisation des adhérents• L'accueil des adhérents : un levier de fidélisation<ul style="list-style-type: none">○ Analyse des causes de départs des adhérents○ Que viennent chercher les adhérents quand ils viennent dans un club ?• Elaborer sa politique d'accueil et de fidélisation<ul style="list-style-type: none">○ La construction de son offre et ses outils de communication○ Comment bien orienter pour coller aux attentes des adhérents?○ Savoir maintenir l'intérêt dans la pratique : allonger la carrière sportive○ Créer et animer la communauté pour augmenter le bien être dans la structure○ Développer des services qui donnent de la valeur aux activités proposées○ Evaluer l'efficacité de son dispositif
DATES DES STAGES	Jeudi 9 et vendredi 10 avril 2015 à Strasbourg (session de 2 journées) Samedi 11 avril 2015 à Mulhouse (session de 1 journée)

Savoir utiliser les réseaux sociaux pour mieux communiquer avec ses adhérents

OBJECTIFS	<ul style="list-style-type: none">• Nous aborderons la mise en place d'une stratégie numérique à travers l'utilisation de facebook et de twitter
PUBLIC	<ul style="list-style-type: none">• Salariés de clubs en charge de la communication numérique
CONTENU DE FORMATION	<p>Introduction à l'usage des réseaux sociaux</p> <ul style="list-style-type: none">○ Qu'est-ce qu'une stratégie numérique ?○ Présentation des principaux réseaux sociaux• Définir une stratégie sur les réseaux sociaux<ul style="list-style-type: none">○ Etre sur les réseaux sociaux pour quoi faire ?• Débuter sur Facebook<ul style="list-style-type: none">○ Définir son profil○ Règles de confidentialité○ Créer un groupe ou une page entreprise ?○ Publier sur facebook.• Débuter sur Twitter<ul style="list-style-type: none">○ Qu'est-ce que Twitter ?○ Démarrer sur Twitter.○ Pourquoi être sur twitter ? Les usages de twitter.○ Comprendre les codes de twitter○ Premiers tweets ! <p>Organiser sa vie sur les réseaux sociaux</p> <ul style="list-style-type: none">• S'organiser en interne<ul style="list-style-type: none">○ Qu'est ce qu'un community manager ?○ Quels contenus utiliser ?○ Formater ses contenus pour Facebook et Twitter• Créer et animer sa communauté.<ul style="list-style-type: none">○ Qu'est-ce qu'une communauté ?○ Les bonnes pratiques de communication sur les réseaux sociaux○ Créer et animer sa communauté sur facebook et sur twitter○ Valeur de la communauté• Mettre en place un plan d'actions<ul style="list-style-type: none">○ Identifier son public



	<ul style="list-style-type: none">○ Se lancer dans les événements Facebook○ Se promouvoir sur Twitter● Gérer sa e-reputation<ul style="list-style-type: none">○ Qu'est-ce que c'est ?○ Construire et gérer sa e-reputation
Dates des STAGES	Lundi 17 et mardi 18 novembre 2014 à Mulhouse (session de 2 journées) Samedi 06 décembre 2014 à Strasbourg (session de 1 journée)

