

# Bien accueillir ses adhérents pour bien les fidéliser

<b>OBJECTIFS</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Etre capable de mettre en place un dispositif d'accueil des adhérents</li><li>• Comprendre les leviers de la fidélisation</li></ul>
<b>PUBLIC</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Salariés et bénévoles de clubs assurant l'animation et l'encadrement des activités</li></ul>
<b>CONTENU DE FORMATION</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Marché de la pratique sportive : contexte et enjeux<ul style="list-style-type: none"><li>○ Contexte socio-économique de la pratique sportive</li><li>○ Les leviers de la fidélisation des adhérents</li></ul></li><li>• L'accueil des adhérents : un levier de fidélisation<ul style="list-style-type: none"><li>○ Analyse des causes de départs des adhérents</li><li>○ Que viennent chercher les adhérents quand ils viennent dans un club ?</li></ul></li><li>• Elaborer sa politique d'accueil et de fidélisation<ul style="list-style-type: none"><li>○ La construction de son offre et ses outils de communication</li><li>○ Comment bien orienter pour coller aux attentes des adhérents?</li><li>○ Savoir maintenir l'intérêt dans la pratique : allonger la carrière sportive</li><li>○ Créer et animer la communauté pour augmenter le bien être dans la structure</li><li>○ Développer des services qui donnent de la valeur aux activités proposées</li><li>○ Evaluer l'efficacité de son dispositif</li></ul></li></ul>
<b>DATE DU STAGE</b>	<b>Samedi 13 juin 2015 à la Maison des Sports de Strasbourg</b> <b>(session de 1 journée de 9h à 17h00 / repas sur place)</b>

