

# Développement commercial

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Découvrir les bases de la structuration d'un club et Intégrer l'impact organisationnel d'une stratégie
- Comprendre l'intérêt pour un club de s'appuyer sur différentes sources de financement
- Découvrir les règles d'or d'une vente efficace
- Découvrir comment animer son réseau de manière efficace et créer un événement
- Savoir vendre des offres de partenariats privés
- Maîtriser les fondamentaux de la vente
- Connaître l'écosystème des entreprises B to B et B to C et diversifier ses offres
- 

## MODULE 7 JOURS

# Développement de structure

## PÉDAGOGIE UTILISÉE

1. Pédagogie disruptive avec une partie théorie et une mise en pratique tutoré pour créer un effet de rupture avec les approches didactiques traditionnelles,
2. Sensibilisation et jeux décalés pour provoquer des puissantes prises de conscience.
3. Jeux « sur mesure » mettant en situation des cas concrets de clients.
4. Projections de vidéos issus des travaux de recherche réalisés par les consultants de ADJAN.

## PUBLIC et PRÉ-REQUIS

1. Pas de pré-requis
2. Responsable commercial
3. Community Manager
4. Dirigeants

## MODALITÉS DE LA FORMATION

- CLASSE VIRTUELLE ou PRÉSENTIEL : 49h
- FORMATION INTERCLUB
- MAXIMUM 15 STAGIAIRES

## DURÉE DE LA FORMATION

- 49H de formation par module de 14 h dans un délai de 3 mois
- Dans le cas de la formation en visioconférence mise en place d'une alternance par demi-journée

## SUPPORTS & RESSOURCES

Support pédagogique projeté au tableau ou à l'écran pendant la formation

Partage de support en version informatique

Exposé animé - Exemple de communication à succès

Guide des bonnes pratiques

Alternance théorique et de mise en pratique opérationnelle

Questionnaire d'évaluation avant et après la formation par participant

Recueil des besoins avant la formation :

<https://adjanformation.learnbox.com/sondages/inscription/evaluation-avant-la-formation/>

**Tarif : 1960€HT/personne**

**DURÉE : 7 JOURS**

**Nombre d'heures : 49h**

**Contactez-nous !**

TEL : 03 72 60 60 31  
[www.adjan.fr](http://www.adjan.fr) - [contact@adjan.fr](mailto:contact@adjan.fr)

**ADJAN FORMATION**

Plus qu'une formation,  
une transformation de votre structure

## Module 1 : Formaliser et piloter le plan de développement de sa structure

- Mise en place d'un projet club
- Audit club interne
- Créer un plan d'actions quantifiables et mesurables
- Les outils pour piloter et gérer sa structure
- Creation d'un plan d'action commercial

## Module 2 : Prospection et démarchage

- Savoir repérer les motivations véritables des consommateurs
- Savoir cibler ses prospects
- les outils de prospection
- Animer une communauté
- Cartographier l'ensemble des relations clients fournisseurs de l'écosystème club pour repérer les opportunités de développement

## Module 3 : La vente

- Savoir repérer les motivations véritables des consommateurs.
- Quelles sont les questions à poser et comment interpréter les réponses des prospects ?
- La découverte du budget : comment susciter l'envie des prospects de communiquer leur véritable budget ?
- Comment introduire l'idée du financement dès la découverte des besoins ?
- Comment transformer la découverte en un puissant levier au service de la persuasion ?
- Les règles d'or de la vente

## Module 4 : Offre de partenariat et activations

- Le Mécénat vs Sponsoring
- Développer des offres adaptées de sponsoring
- Quelles sont les composantes d'une offre à haute valeurs ajoutées ?
- Comment jouer sur le réseau pour tester et pré vendre les offres auprès des clients potentiels ?

## Module 5 : Diversifier ses sources de financement

- Financer ses projets socio éducatifs / sportifs avec les fondations
- Savoir créer un centre de profit
- Intro RSE
- Utiliser la billetterie comme levier de développement

## Module 6 : Animer sa communauté

- Gérer son réseau de partenaire
- Créer un événement
- Savoir différencier sa communauté sportive, extra sportive, partenaires et institutionnelles

**Contactez-nous !**

TEL : 03 72 60 60 31  
[www.adjan.fr](http://www.adjan.fr) - [contact@adjan.fr](mailto:contact@adjan.fr)

**ADJAN FORMATION**

Plus qu'une formation,  
une transformation de votre structure