

TENNIS DE TABLE

MARKETING PARTENARIAT

FORMATION AU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

MORGANE EASE

15.10.2019

OBJECTIFS



Accompagner la ligue des Pays de la Loire de tennis de table et ses comités et clubs affiliés dans la technique de **recherche de partenaires**.



Former un réseau de référents de business développer au niveau des clubs, des comités, et de la ligue.



Faire ressortir les **bonnes pratiques** et mettre à disposition une « *boite à outils* » pour les commerciaux.



Coacher les stagiaires dans leur recherche de partenaires.

CONTENU

1/ REUSSIR SON DOSSIER DE SPONSORING

- Faire ressortir les atouts du tennis de Table
- Savoir présenter son club
- Comprendre les attentes des prospects
- Analyser la concurrence locale
- Définir les produits attractifs
- Structurer son offre commerciale
- Elaborer un dossier de partenariat percutant

2/ PROSPECTER ET VENDRE

- Définir sa zone de chalandise
- Identifier les prospects cibles
- Exploiter les bons outils pour une prospection efficace
- Bâtir un tableau de suivi
- Rédiger son pitch & son argumentaire commercial
- Tester son aisance à l'oral



INTERVENANTE

MORGANE LE GALL

- Depuis 2018 : Gérante de la société Morgane Ease
Consulting et accompagnement opérationnel : communication, marketing, organisation d'événements sportifs.
 - Développement commercial du Nantes Rezé Métropole Volley
 - Intervenante AMOS – Sport Business School Nantes
- 2012-2018 : Responsable Communication FF Tennis de Table
- 2012 : Responsable Communication Partenariat FF Aviron
- 2007-2012 : Responsable Evènementiel, Partenariat, Communication LNV
- 2009 : Chargée des partenariats GENERALI



ORGANISATION

1/ PRATIQUE

- 2 sessions de 1 journée (2 x 7heures)
- 2 séances de coaching individuel à distance
- Groupe de 10 à 12 personnes maximum

2/ PRE-REQUIS

- Occuper des fonctions de recherche de partenaires (salarié ou bénévole)
- Venir avec une base de dossier de recherche de partenaires
- Venir avec le listing des partenaires actuels





MORGANE EASE

MORGANE LE GALL
morganeease@gmail.com
06 63 48 87 13