

Formation courte

à distance

# MANAGEMENT DU SPORT



## CONSTRUIRE SON OFFRE ET CONVAINCRE

### Le marketing, un sport d'équipe ?

Améliorer la notoriété de son organisation sportive, attirer plus de pratiquant-e-s ou d'adhérent-e-s, convaincre des partenaires ou des médias, rassurer des sponsors ou des collectivités nécessitent indéniablement en préalable une bonne vision de sa structure et de son environnement. Un bon décodage des concepts, techniques et méthodes permet alors d'atteindre concrètement ses objectifs.

A l'issue de cette formation, les apprenants seront en mesure de :

- Identifier la place de l'approche marketing dans une organisation sportive
- Se familiariser avec la démarche marketing et ses outils
- Définir une stratégie marketing en 4 points : Identité, segmentation, ciblage, positionnement
- Décliner la stratégie marketing en marketing opérationnel
- Construire une offre partenariale

**Session 2019 : du 20 mai au 30 juin 2019 inclus**

(dates prévisionnelles des classes virtuelles : 30 mai et 13 juin)

#### Prérequis :

Etre investi-e, comme salarié-e ou bénévole, dans une organisation sportive  
Bénéficier d'une connexion internet de bonne qualité

**Durée et découpage pédagogique :** 6 semaines (8 à 12 heures de travail hebdomadaire)

Formation à distance via la plateforme numérique de l'Université Lyon 1 - Claroline Connect

- Semaine 1 et 2 : Le marketing stratégique et ses outils
- Semaine 3 et 4 : Le marketing opérationnel
- Semaine 5 et 6 : Construire son offre partenariale

#### Organisation individuelle, accompagnement et tutorat

- Temps de travail en autonomie (lecture du cours, exercices et travaux pratiques)
- Temps d'échange individualisés réguliers avec l'enseignant-e (mail, visio, téléphone)
- Temps d'échange collectifs (forums et classes virtuelles)
- Temps de recueil d'informations, d'analyse et d'échange dans la structure d'accueil

**Outils pédagogiques :** pdf, audiovisuels, outils collaboratifs et individuels en ligne (wiki, blog...)

#### Validation

Analyse / étude de cas (dossier de 15 pages) liée à l'organisation sportive dans laquelle vous êtes impliqué-e et présentant la stratégie marketing et la formalisation de l'offre partenariale (résultat communiqué au plus tard un mois après la remise du dossier).

**Attestation de fin de formation :**

- En cas de validation, mention « a satisfait aux exigences de la formation »
- En cas de non validation, mention « a suivi le parcours de formation »

**Renseignements :** 04 72 43 13 42 - amandine.favier@univ-lyon1.fr

**Inscriptions :** 04 72 43 10 60 - marie.berthier@univ-lyon1.fr

<http://sportmanagement.univ-lyon1.fr>

#### ► LES + DE LA FORMATION

- Flexibilité et souplesse de la formation à distance
- Tutorat pédagogique personnalisé
- Formation-action, très concrète, basée sur la pratique
- En cas de réussite et d'inscription ultérieure en DUGOS ou DEUST ADECS de l'UFR STAPS Lyon 1, validation des enseignements déjà obtenus (SPT7103E, SPT2064D)