

Mettre en place une stratégie de communication

➤ **Publics**

Salariés, Dirigeants bénévoles d'association sportive

➤ **Objectifs :**

A l'issue de la formation, chaque participant saura

- Elaborer, mettre en oeuvre et piloter une stratégie de communication.
- Comprendre les enjeux de la communication de l'association
- Maîtriser les techniques pour bâtir un plan de communication (état des lieux, objectifs, articulation des opérations, mesure des résultats)

➤ **Programme :**

1. L'analyse du marché et sa valeur ajoutée

- Estimer les opportunités, les menaces : analyse du marché
- Estimer les forces, les faiblesses de l'association et de son offre
- Faire le diagnostic de sa communication
- Dégager la Proposition Unique de Vente
- Analyser et définir son positionnement

2. La communication stratégique

- La place de la communication dans le marketing et le développement commercial
- La communication, un outil au service de la stratégie
- La différence entre l'image voulue et l'image diffusée
- L'articulation communication interne et communication externe
- Les fondamentaux de la communication : enjeux, objectifs, acteurs et relais

3. Concevoir un plan de communication au service de la stratégie
 - Bâtir sa stratégie de communication en fonction du contexte et des cibles prioritaires.
 - Définir sa copy stratégie : message, bénéfice client, preuve, ton de la communication
 - Définir des objectifs mesurables.
 - Choisir les outils adaptés (communication médias, relations publiques, édition, Web 2.0, réseaux sociaux, multi canal...).

4. Planifier et suivre les actions de communication
 - Définir le calendrier et les moyens financiers et humains en fonction des priorités stratégiques.
 - Élaborer le budget prévisionnel et les indicateurs de réussite
 - Mesurer les résultats et en tirer les enseignements

➤ **Durée** : 2 jours s'imposent pour développer un tel programme et intégrer les enseignements.

Pour dépasser le stade de la livraison d'informations, pour permettre des mises en pratique pédagogiquement plus efficaces, pour pouvoir prendre du recul et revenir sur des notions de base, 2 journées de travail sont nécessaires.

➤ **Méthodologie**

Cette formation repose sur l'interactivité et la créativité.

Des apports théoriques, à chaque fois illustrés par des exemples concrets actualisés. Exercices sur sujets fictifs et dossiers réels proposés par les participants.

De nombreux exercices et travaux personnels. Une approche méthodologique et des conseils pratiques sont proposés pour chacun des thèmes évoqués.

Il s'agit de donner au stagiaire les bases et les moyens d'améliorer immédiatement et concrètement sa pratique.

Une caisse à outils directement utilisables.

➤ **.Supports pédagogiques**

- Diaporama
- Support de cours
- Grilles de travail
- Réflexions commentées
- Etudes de cas concrets
- Analyses de situation, jeux de rôles
- Travail sur documents et fiches techniques
- Fiche d'appréciation sur la session
- Plan de progression personnel

KOMPANIO Coaching, organisme de formation enregistré auprès de la DIRECCTE Lorraine sous le N° 41 57 03151 57 est exempté de TVA