

CRÉER UN ÉVÈNEMENT SPORTIF



DURÉE

2 jours (14h)

Pour connaître les dates et lieux des prochaines sessions, [cliquez ici](#)

PRÉ-REQUIS

Aucune connaissance spécifique dans le domaine de l'évènementiel n'est requise.

NATURE DE LA FORMATION

Acquisition et développement des compétences.

TARIF

560 € en présentiel

500 € à distance

TVA non applicable, Art. 261-4-4 du CGI

Des dispositifs de prise en charge existent (salariés, indépendants, demandeurs d'emploi...), veuillez nous contacter pour en savoir plus.

Réduction de tarif dans le cadre d'un financement personnel.

PRÉAMBULE

Organiser un événement sportif ne se limite pas à fixer une date et un lieu : c'est un projet complexe qui mobilise de nombreuses compétences. Un événement réussi repose sur un diagnostic précis, une planification rigoureuse, une communication efficace et une gestion optimale des ressources humaines, matérielles et financières. Pourtant, de nombreux organisateurs se retrouvent en difficulté, confrontés à des imprévus qui compromettent la qualité de l'expérience proposée aux participants et aux spectateurs/accompagnateurs.

Face à ces enjeux, il est essentiel de maîtriser toutes les étapes clés : de la conception à l'évaluation, en passant par la logistique, la sécurité et la promotion. Les compétences acquises durant la formation vous donneront toutes les clés pour atteindre, voire dépasser vos objectifs. Quel que soit le type ou l'envergure de votre événement sportif, de loisirs, de performance ou de sport-santé — vous repartirez avec un plan d'action clair et un projet prêt à être concrétisé.

Cette formation a pour objectif de vous fournir les outils et méthodes nécessaires pour concevoir, planifier et mettre en œuvre un événement sportif « clé en main », adapté à votre contexte (secteur privé, associatif, collectivité territoriale, établissement de santé...) et à vos ambitions. Elle s'adapte à votre environnement, à vos enjeux spécifiques (lancement, inauguration, fin d'année, anniversaire d'organisation, en interne comme en externe) et à vos objectifs financiers, avec ou sans recettes.



PUBLIC CONCERNÉ

Cette formation s'adresse à toute personne impliquée dans la conception ou la mise en œuvre d'événements sportifs, qu'elle exerce au sein d'une association, d'une structure privée, d'une collectivité territoriale ou d'un établissement de santé, et souhaitant acquérir une méthodologie complète pour organiser un événement structuré, attractif, sécurisé, voire rentable.



OBJECTIFS ET CONTENU

À l'issue de la formation vous serez capable de :

Comprendre le contexte des événements sportifs [JOUR 1]

- Faire un état des lieux de la pratique des activités physiques et sportives en France
- Identifier des tendances de consommation et d'événements sportifs
- Mesurer les évolutions de la dépense publique et privée dans le domaine du sport
- Déterminer les problématiques, priorités et leviers des structures sportives

Construire un événement sportif de manière professionnelle [JOUR 1]

- Structurer son événement
- Fixer des objectifs multicritères et agrémenter l'expérience participant
- Anticiper les types et méthodes d'évaluation
- Organiser et missionner son équipe
- Planifier ses missions et tâches
- Se conformer aux obligations légales et administratives
- Suivre une démarche écoresponsable

Budgéter, financer et rentabiliser un événement sportif [JOUR 1 et 2]

- Affiner le modèle économique de sa structure ou de son événement
- Imaginer un Minimum Viable Product (MVP) rassurant
- Mobiliser des ressources (RH, matérielles, financières) adaptées à chacun des besoins
- Rechercher des contributions privées appropriées
- Demander des financements publics
- Trouver des financements propres au sport-santé
- Adapter sa gestion des ressources humaines

Marketer un événement sportif [JOUR 2]

- Effectuer une étude marketing efficace
- Cibler des publics pertinents et atteignables
- S'inspirer d'études de cas marquants
- Choisir des types de marketing adaptés
- Déterminer son mix marketing
- Développer une offre de sponsoring
- Prévoir des contreparties et activations marketing

Communiquer efficacement autour de son événement sportif [JOUR 2]

- Façonner son identité et image de marque
- Concevoir une stratégie de communication
- Créer un plan de communication avant, pendant, après l'événement
- Optimiser son usage des réseaux sociaux

PRINCIPES ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Un questionnaire préformation est envoyé aux participants en amont de l'action : il permet d'identifier leurs attentes et de réaliser un positionnement pédagogique grâce à une auto-évaluation initiale des acquis.

Au cours de la formation, le formateur utilisera :

- Des apports théoriques avec utilisation de la pédagogie active et une documentation pédagogique complète ;
- De nombreux cas pratiques, mises en situation et jeux de rôle ;
- La transmission et expérimentation d'outils concrets ;
- Plusieurs temps d'échanges ouverts sur les questionnements et projets des participants.

La formation peut être réalisée en présentiel mais également en visioconférence, c'est-à-dire une séquence interactive synchrone, avec présence constante du formateur. Le stagiaire peut solliciter le formateur sur tous les sujets dont il a besoin, en lien avec le contenu de la formation ou bien en lien avec son projet professionnel.

Pour les sessions réalisées en visio-conférence, le mail de convocation transmis 14 jours avant le début de l'action, décrit les modalités de connexion à la plateforme de visio-conférence et indique le lien de connexion pour suivre l'action de formation. Une assistance technique du référent pédagogique est à la disposition du stagiaire pour toute difficulté (réponse sous 48H - jours ouvrés).

SUIVI ET ÉVALUATION DES ACQUIS DE FORMATION

- Une feuille d'émargement pour chaque ½ journée de formation suivie ou un relevé de connexion pour les formations réalisées à distance ;
- Une évaluation des acquis sous forme de questionnaire ;
- Un questionnaire post-formation pour mesurer la montée en compétences et évaluer la satisfaction à chaud ;
- Remise d'une attestation de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature, la durée de la formation et les résultats de l'évaluation des acquis ;
- Une évaluation « à froid » 6 mois après la formation, pour en mesurer l'efficacité opérationnelle.



FORMATEUR

Alexandre VALENSI

Double Bachelor of Business
Master en Management du Sport
D.U. en entrepreneuriat
Certificat de Formation à la Gestion Associative
Certificat de coach professionnel
Certificat de préparateur mental
BPJEPS APT
Attestation ESSS
Certificat en ETP



06 46 79 13 85

polefc@capformationssport.fr
www.capformationssport.com