



Fidéliser ses adhérents

1 jour 6 heures

Programme de formation

Public visé

Dirigeants bénévoles employeurs et salariés d'associations sportives

Pré-requis

Aucun

Objectifs pédagogiques

Maîtriser les leviers de la fidélisation des pratiquants, et les intégrer au quotidien dans l'offre sportive.

Description / Contenu

- Identifier ses adhérents et les prospects
Recours au démarchage, structurer une base de données Excel collaborative (attention au RGPD). Quel positionnement ? clientèle vs communauté. Encadrer les nouveaux. Faciliter les initiations et mettre du matériel à disposition pour les curieux.
- Créer une communauté et non pas une clientèle (version accélérée de la formation précédente)
Définition de l'identité de son club et de la culture managériale du club. Culture club et stratégie de long terme. Comment les matérialiser pour clarifier le positionnement auprès de la communauté et engager ses adhérents dans le processus.
- Comprendre les attentes de la communauté
Sonder sa communauté. La pousser à évaluer, suggérer et critiquer les actions mises en place pour proposer des solutions. Intégrer les adhérents et les bénévoles aux processus de décision pour optimiser le fonctionnement du club. Importance des échanges informels réguliers.
- Communiquer en accord avec le travail précédent
Quelle stratégie de com' sur les réseaux sociaux est la plus adaptée ? Comprendre les attentes de la communauté pour créer des événements qui lui correspondent. Récompenser la fidélité et mettre en place des systèmes de parrainage. Créer des offres familiales.
- Faire évoluer son offre pour susciter l'intérêt des adhérents
(exemple : rugby à XV / rugby à 7 / touch rugby / rugby loisir / beach rugby...). Possibilité de participer en famille, possibilité de jouer avec des amis... Un club dynamique avant tout.
- Créer du lien social et de la proximité entre les membres
Évènements de cohésion, engagement pour la communauté, contribution à une cause extérieure commune (défi de récolte de vêtements par exemple). Une direction disponible et de proximité toujours dans l'échange, la notion de club house. Le bénévolat à distance.
- Mise en application avec cas pratique autour des projets des participants





Modalités pédagogiques

Moyens et supports pédagogiques

Présentation Powerpoint allégée pour la présentation orale. Recours à leurs projets associatifs pendant la partie cas pratiques.

Remise d'une feuille recto verso avec les principales conclusions en fin de formation.

Modalités d'évaluation et de suivi