

Formation sur la commandite

Cette formation, offerte sous forme virtuelle, s'adresse aux professionnels du monde culturel ou événementiel qui doivent utiliser la commandite comme stratégie de financement dans leur milieu.

L'atelier propose une mise à niveau sur l'ensemble des meilleures pratiques de l'industrie en commandites ainsi que des exercices pratiques interactifs permettant aux participants de bien acquérir les notions et de les adapter à leur réalité.

L'atelier peut accueillir un maximum de 8 participants, ce qui favorise les échanges et les discussions avec la formatrice, une professionnelle aguerrie du marketing événementiel.

Contenu de l'atelier :

Séance 1 (2 heures)

Objectif de l'activité : Comprendre la commandite et la relation avec les commanditaires

- ✓ Définitions
- ✓ Organismes de références
- ✓ Contexte actuel
- ✓ Meilleures pratiques actuelles
- ✓ Notions de marketing qui sous-tendent les relations avec les commanditaires

Séance 2 (2 heures)

Objectif de l'activité : Préparer son événement à accueillir des commanditaires

- ✓ Clientèle
- ✓ Culture commerciale
- ✓ Structurer son événement pour la commandite
- ✓ Identifier les bénéfices tangibles et intangibles
- ✓ Définir une politique de commandite

Séance 3 (2 heures)

Objectif de l'activité : Rédiger des plans de commandite

- ✓ L'identification des bons partenaires
- ✓ La recherche
- ✓ Le contenu des plans de commandite
- ✓ L'activation et la création de valeur ajoutée

Séance 4 (2 heures)

Objectif de l'activité : La valeur et la vente des commandites

- ✓ Comprendre et bâtir une grille d'évaluation des bénéfices
- ✓ Notions de vente
- ✓ Stratégie de financement des événements

Personne-ressource

Nathalie Courville évolue dans le domaine des communications, du marketing et des événements depuis plus de 25 ans. Elle a œuvré quelques années dans le privé, notamment à l'équipe Spectra (v-p Festival international de jazz de Montréal et Francofolies de Montréal,...), chez Publicis (chef de marque pour le Musée des beaux-arts de Montréal), à l'OSM (directrice des commandites) et à l'ONF (directrice générale marketing et communications), pour ensuite diriger, l'Institut de l'événement, école de formation professionnelle qu'elle a cofondée en 2007 avec Jacques Renaud.

Nathalie Courville a récemment fondé Courville, communication & marketing. Elle est aussi professeure associée à la Chaire de gestion des arts des HEC et chargée de cours au DESS en gestion des arts à HEC Montréal où elle offre le cours Gestion marketing des sources de revenus pour les organismes culturels.

Dates et lieu

Les ateliers se donneront à distance **les mercredis 17 et 24 octobre, 7 et 14 novembre de 10h à 12h.**

À noter

Les participants doivent obligatoirement avoir accès à une **connexion internet avec fil**. L'utilisation d'un **micro-casque** est nécessaire pour suivre ces ateliers (les micros et haut-parleurs d'ordinateurs ne fonctionnent pas). L'utilisation d'une caméra web est recommandée. Une période de temps est prévue afin de s'assurer que chaque participant ait accès à la plateforme d'enseignement à distance.

Coût d'inscription : 75 \$ incluant un cahier de notes complémentaires et le livre *La commandite au Québec*. **Maximum de 8 participants.**

Cette formation s'adresse aux membres.
Vous pouvez devenir membre d'Arrimage au moment de l'inscription.

Pour vous inscrire :

Sylvie Renaud, services aux membres
Arrimage, Corporation culturelle des Îles-de-la-Madeleine
1-1349 chemin de La Vernière
L'Étang-du-Nord (Québec) G4T 3G1
Tél. : 418 986-3083 ♦ Téléc. : 418 986-4277 ♦ info@arrimage-im.qc.ca

*Grâce au soutien financier d'Emploi-Québec, du MCC, du CALQ et de la SODEC,
Arrimage peut offrir, à des prix très avantageux, des activités de formation et de perfectionnement
aux artistes et aux travailleurs culturels des Îles de la Madeleine.*



Arrimage est membre du Conseil québécois des ressources humaines en culture