

Erreurs du dossier de Sponsoring

b/ Les erreurs à ne pas commettre.

Les erreurs les plus fréquentes rencontrées dans la réalisation des dossiers sont:

- Mauvaise argumentation.

Vous devez convaincre des entreprises dont le but est de se développer commercialement, alors sachez choisir votre argumentation: choisissez par exemple le terme de "public cible" plutôt que "les passants qui assisteront à la course" !

- Dossier trop long de sponsoring (supérieur à 10 pages): un dossier trop long ne sera pas lu dans sa globalité, mais uniquement survolé; le déroulement logique de votre argumentation en sera donc sérieusement pénalisé .

- Aucune information tarifaire:
le fait de ne pas avoir de listes tarifaires précises suppose que vous ne savez pas de quoi vous avez besoin, de plus le sponsor potentiel ne sait pas, lui non plus, combien il doit investir en tant que sponsor.

- Parler de votre structure ou de votre projet sans prendre de recul: c'est une erreur assez typique, c'est à dire être tellement impliqué qu'on n'arrive pas à expliquer de façon claire aux personnes étrangères de quoi il retourne, en utilisant des termes trop techniques, par exemple.

1 - Introduction

2 - a/ Comment définir un projet ?

b/ Les erreurs à ne pas commettre

3 - a/ Comment réaliser un dossier efficace ?

b/ Les erreurs à ne pas commettre

4 - a/ Où trouver des sponsors ?

b/ Les erreurs à ne pas commettre

5 - a/ Comment négocier face aux futurs partenaires et aboutir aux contrats ?

b/ Les erreurs à ne pas commettre

6 - Pour Conclure

Exemple de dossier efficace pour trouver des sponsors.

Modèle de contrats de sponsoring.