



# Développement Marketing et Commercial d'un Club Sportif

## Evaluation des acquis du participant

Titre de la formation :	Développement Marketing et Commercial d'un Club Sportif
Date(s) :	Du ..... au .....
Lieu de la formation :	.....
Formateur	JEAN JACQUES CHERRY
Nom et Prénom du stagiaire :	

### NIVEAU DE COMPÉTENCES

Critères d'évaluation des compétences visées	En fin De formation			Commentaires
	Acquis	En cours d'acquisition	Non acquis	
<b>Compréhension des bases du Marketing</b>				
Connaitre et comprendre les différentes dimensions du marketing ( études – stratégique et opérationnel)				
Connaitre les 4 P				
<b>1.Compréhension de la notion de Marché</b>				
Identifier les principales informations à recueillir				
<b>Compréhension de la méthodologie pour la réalisation d'un questionnaire</b>				
Connaitre les méthodes existantes				
Connaitre les principales catégories de questions à poser				
Connaitre les principaux types d'enquête				
<b>2.Compréhension du comportement des consommateurs</b>				
Connaitre les variables psychologiques explicatives				
Connaitre les variables sociologiques				
Comprendre les processus d'achat et le principe de risque perçu				
<b>Qu'est ce le Marketing opérationnel</b>				
Compréhension de la différence entre le marketing stratégique et le marketing opérationnel				



1.Compréhension du Marketing Produit				
Connaitre les dimensions liées à une offre produit				
Connaitre les services associés au produit				
Comprendre en quoi consiste le cycle de vie d'un produit				
Savoir définir une politique de gamme de produit				
2.Compréhension de la politique de prix				
Compréhension de l'importance d'une politique de prix				
Connaitre les principaux facteurs à prendre en compte				
Connaitre les démarches utilisées pour fixer un prix				
3.Connaissance des politiques de distribution				
Compréhension des circuits existants et de la rémunération de la distribution				
4.Compréhension des différents supports de communication existants				
Connaissance des supports de communication Média – Hors média				
Connaissance des supports de communication commerciale				

**APPRÉCIATION GÉNÉRALE :**

À ....., le ..././2024

Cachet de l'organisme de formation

Nom et signature du formateur

JJC CONSULTING , 18 avenue du Petit Barthélémy,13090 Aix en Provence – n° Siret : 895 141 000 00011  
Activité déclarée sous le numéro 93 13 192 1313 du préfet de la région P.A.C.A.

