

Sponsoring, mécénat et activation de marque lors d'événements sportifs et culturels africains

Lien : https://maroc-performance.com/formation/sponsoring-mecenat-et-activation-de-marque-lors-devenements-sportifs-et-culturels-africains

DURÉE
5 jours (35h)

RÉFÉRENCE
COM185

CATÉGORIE
Communication Evènementielle et Relations Presse

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Comprendre les mécanismes du sponsoring, du mécénat et de l’activation de marque
- Élaborer une stratégie de partenariat adaptée aux marchés africains
- Identifier et évaluer les événements sportifs et culturels à fort potentiel
- Construire des offres de sponsoring attractives et créatrices de valeur
- Maîtriser les techniques de négociation et de contractualisation des partenariats
- Concevoir des activations de marque expérientielles, digitales et communautaires
- Développer un plan de communication capable d’amplifier l’impact d’un événement
- Adapter les stratégies de marque aux réalités culturelles et aux différents marchés africains
- Mesurer les retombées médiatiques, digitales, commerciales et institutionnelles des actions
- Optimiser le ROI des investissements et construire des partenariats durables

👥 POUR QUI ?

- Directeurs Marketing et responsables Marketing
- Responsables Sponsoring, Partenariats et Activation de Marque
- Brand Managers et responsables Communication
- Responsables Communication Corporate et Relations Publiques
- Responsables Événementiel et Expérience Client
- Directeurs Commerciaux et Business Development Managers
- Responsables Relations Institutionnelles et Affaires Publiques
- Responsables RSE et mécénat d’entreprise
- Dirigeants d’entreprises et responsables de marques
- Agences de communication, événementielles et marketing sportif
- Organisateurs d’événements sportifs, culturels et artistiques
- Responsables de fédérations, clubs, associations et institutions culturelles
- Consultants en marketing, sponsoring, événementiel et stratégie de marque

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Comprendre l’écosystème du sponsoring et du mécénat en Afrique

- Distinguer sponsoring, mécénat, partenariat, naming et activation de marque
- Identifier les spécificités des marchés sportifs et culturels africains
- Comprendre les motivations des marques, organisateurs, fédérations, artistes et institutions

2 / Élaborer une stratégie de sponsoring et de mécénat

- Aligner les investissements avec les objectifs marketing, commerciaux et institutionnels
- Définir les cibles, territoires, disciplines et événements prioritaires
- Construire une stratégie cohérente avec le positionnement et les valeurs de la marque

3 / Identifier et sélectionner les événements à fort potentiel

- Évaluer la visibilité, l’audience, la réputation et l’influence d’un événement
- Analyser le profil des publics et leur adéquation avec la marque
- Construire une grille de sélection et de scoring des opportunités de partenariat

4 / Construire une proposition de sponsoring attractive

- Définir une proposition de valeur claire pour les partenaires
- Structurer les packages : visibilité, hospitalité, contenus, expériences et droits associés
- Élaborer des offres adaptées aux différents niveaux d’investissement

5 / Négocier et contractualiser les partenariats

Maroc Performance

- Préparer une stratégie de négociation avec organisateurs et ayants droit
- Définir les contreparties, exclusivités, territoires et droits d’exploitation
- Sécuriser les engagements à travers des conventions et contrats adaptés

6 / Concevoir une activation de marque à fort impact

- Transformer un sponsoring en expérience concrète pour les publics
- Concevoir des activations physiques, digitales, expérientielles et communautaires
- Créer des dispositifs favorisant engagement, mémorisation et préférence de marque

7 / Développer une stratégie de communication autour de l’événement

- Construire un plan de communication avant, pendant et après l’événement
- Exploiter réseaux sociaux, influenceurs, médias, contenus et relations presse
- Créer des campagnes capables d’amplifier la visibilité du partenariat

8 / Exploiter le potentiel sportif et culturel africain

- Adapter les activations aux réalités culturelles et aux identités locales
- Valoriser les talents, communautés, traditions et expressions culturelles africaines
- Déployer des stratégies multi-pays en tenant compte des spécificités de chaque marché

9 / Mesurer la performance et le retour sur investissement

- Définir les KPI : visibilité, portée, engagement, leads, ventes et notoriété
- Mesurer les retombées médiatiques, digitales, commerciales et institutionnelles
- Évaluer le ROI, le ROO et la valeur média générée par les partenariats

10 / Pérenniser et optimiser les partenariats

- Analyser les résultats et identifier les leviers d’amélioration
- Construire des relations durables avec organisateurs, fédérations et acteurs culturels
- Développer des plateformes de sponsoring pluriannuelles et des partenariats stratégiques

Maroc Performance

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

08 au 12 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
05 au 09 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
31 Mai au 04 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
26 au 30 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca
20 au 24 Sep. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@maroc-performance.com
Web : https//www.maroc-performance.com

Maroc Performance — Tous droits réservés