



Rendre vos investissements en commandite rentables

Le contenu

Dans une ère où les entreprises multiplient leurs implications en commandite et en marketing social, les gestionnaires doivent se poser constamment une question: comment? Comment la commandite crée de la valeur pour ma marque? Comment puis-je me donner des paramètres d'évaluation, de gestion, de planification, pour optimiser mes résultats, pour propulser les retombées des activités d'exploitation.

Cet atelier vise à aider les participants à maximiser leur utilisation de la commandite comme plateforme de communication marketing rentable. À travers différentes techniques et outils, les participants se verront exposés une vision scientifique et pratique de la commandite dans le but de faciliter leur travail de tous les jours (de la justification des budgets, jusqu'au plan d'exploitation en passant par la mesure de la performance).

Simon présentera 3 perspectives de la commandite:

La science de la mesure et du suivi – rendre tangible l'intangible dans le but d'innover

La perspective d'alliance – mieux collaborer pour performer

La focalisation des implications – faire moins et obtenir plus d'impact

Le conférencier : Simon Cazalais

Directeur conseil, marketing d'alliances de Bleublancrouge, Simon oeuvre dans le domaine de la commandite depuis près de 10 ans, accompagnant les entreprises à tirer le plein potentiel de ce vecteur marketing. En 2008, il créa, suite à une étude mondiale, le premier tableau de bord en commandite, le Sponsorship Insight Model, une méthodologie maintenant utilisée par de nombreuses entreprises nationales et internationales.

Pour lui, la commandite mérite sa propre vocation stratégique au sein de chaque organisation. Cette conviction anime ses interventions de tous les jours avec les plus importants commanditaires au pays dont Loto-Québec, Kraft, TELUS, Toyota, Métro, Western Union, et Hydro-Québec pour en nommer quelques uns.

Il a coécrit en 2010 l'ouvrage «La Commandite au Québec» et est invité fréquemment à partager sa vision de la commandite et du marketing événementiel dans le cadre de conférences au Canada et à l'international. Il enseigne la commandite à HEC Montréal et à la Schulich Business School à Toronto.

Les coûts

Les frais d'inscription à la formation (incluant la documentation, le dîner et les pauses-santé) sont les suivants :

- 400 \$ pour les membres de l'ACA (taxes en sus)
- 700 \$ pour les non-membres (taxes en sus)

Lieu

Sauf indication contraire, tous les séminaires ont lieu au bureau de l'ACA qui est situé :

2015 rue Peel, Bureau 925,
Montréal QC H3A 1T8
Station de Métro : Peel
Tel / Fax : (514) 842-6422
De 8h30 à 16h30

Pour plus d'information, veuillez contacter

Davina Wong au 1-800-565-0109 / dwong@ACAweb.ca
ou Paul Hétu au (514) 842-6422 / phetu@ACAweb.ca