



Värdeskapande sponsring

Sponsring handlar om betydligt mer än att hänga upp en skylt. Rätt använt är sponsring ett mycket kraftfullt kommunikations- och säljverktyg. Men då måste både säljare och köpare förstå vad sponsring egentligen är. Sponsring ska tillföra rättigheten (föreningen, förbundet, evenemanget, individen) ett värde - samtidigt som det i slutändan ska leda till ökad försäljning för företaget. Målet är att förstå hur både rättigheten och sponsor blir vinnare på en tuff och kunskapskrävande marknad.

Syfte och målgrupp

Syftet är att ge deltagaren ökad kännedom och kunskaper samt förståelse för praktiskt användbara verktyg att hantera sponsringsfrågor i sin vardag och i kontakten med föreningar.

Kursen ger deltagaren handfasta tips om hur man utvecklar sitt sponsorskap, utifrån rättighetsinnehavarens perspektiv. Dagen fokuserar kring just värdeskapandet där rättighetsinnehavaren och sponsorköparen skapar ett framgångsrikt samarbete över tid tillsammans.

Föreläsningen vänder sig till medarbetare inom föreningslivet som vill utveckla sina kunskaper i värdeskapande sponsring. Vi utgår från rättighetsinnehavarens perspektiv, och lär oss förstå sponsorföretagets logik.

Innehåll

1. Modern sponsring – genomgång om hur modern sponsring ser ut idag och hur den har förändrats över tid.

2. Motivbilden – genomgång över sponsorernas motiv till sponsring idag. Aktuella case hämtade från sponsorer som ser använder sponsring i sin kommunikation och sina affärs-skapande processer. Vi reder också ut varför sponsring både kan skapa affärsnytta och samhällsnytta.

3. Så skapar rättigheten värde över tid – hur ska en rättighetsinnehavare tänka i kontakten med sponsorer? Vilka värdeskapande delar bör beaktas i sponsorskapet för att möta framtidens krav? Hur utvecklas en sponsorrelation över tid?

Omfattning och genomförande

Endagsutbildning, tid kl. 09-16. Kursdagen varvas med diskussioner och case.

Två utbildningsdagar i höst

Stockholm – 19 september

Helsingborg – 21 september

Avgift **3 900 kr** (exkl moms) lunch och dokumentation inkluderat

Anmälan görs till frans.fransson@caddie.se

Meddela namn, organisation och fakturaadress

Maxantalet deltagare är satt till 12 personer så boka din plats snarast, senast 14 dagar innan utbildningsstart.

Om Caddie Sport&Business AB

Caddie erbjuder tjänster och kunskap inom marknadsföring och affärsutveckling. Caddie har sedan 2006 drivit en yrkeshögskoleutbildning inom sportmarknadsföring och är väl anlitade föreläsare vid föreningar, förbund, universitet och yrkeshögskolor.

Kontaktuppgifter

Frans Fransson

Telefon: 0709-14 41 87

Mail: frans.fransson@caddie.se