



Seminarprogramm

American Football & Cheerleading Verband NRW



Vorschlag Seminarprogramm

Nr	Name	Inhalt	Ziele	Dauer
01	Grundlagen Sponsorensuche	<ul style="list-style-type: none"> • Begriffsabgrenzung Förderer – Sponsor • Begriffsdefinition Sponsoring • Sponsoring – Praktische Vorgehensweise • Sponsoring-Ziele von Sponsor-Suchenden • Sponsoring-Ziele von Sponsoren 	<p>Nach dem Seminar bist Du in der Lage den Begriff “Sponsoring“ im richtigen Kontext zu verwenden und korrekt von anderen Förder-Formen abzugrenzen. Du verstehst worum es beim Sponsoring geht, welche Ziele Vereine und Sponsoren verfolgen und welche Voraussetzungen nötig sind, um als Verein professionelles Sponsoring zu betreiben.</p>	90 min
02	Sponsoring-Kennzahlen	<ul style="list-style-type: none"> • Definition Zielgruppe • Analyse Sponsoring-Reichweite • Definition Image 	<p>Im Seminar gehen wir auf wichtige Sponsoring-Kennzahlen ein. Diese Kennzahlen helfen uns bei der Vereinsvermarktung und dabei Unternehmen inhaltlich von einem Engagements als Sponsor zu überzeugen.</p>	90 min
03	Sponsoring-Konzept	<ul style="list-style-type: none"> • Prüfung der Sponsoring-Möglichkeiten für Sponsoren • Brainstorming Sponsoring-Leistungen • Zusammenstellung von Sponsoring-Paketen • Herstellung einer Sponsoren-Struktur • Definition von Akquise-Zielen 	<p>In diesem Seminar definieren wir die Sponsoring-Leistungen für unseren Verein. Wir lernen dabei Arbeitswerkzeuge kennen, die uns helfen die einzelnen Sponsoring-Leistungen für unsere tägliche Arbeit und für Sponsoren strukturiert darzustellen und schnell individuelle Sponsoring-Pakete für Unternehmen zusammenzustellen.</p>	120 min

Vorschlag Seminarprogramm

Nr	Name	Inhalt	Ziele	Dauer
04	<i>Sponsoring-Unterlagen</i>	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Erstellung Sponsoren-Präsentation</i> • <i>Erstellung Sponsoren-Anschreiben</i> 	<p><i>Für eine erfolgreiche Sponsorengewinnung sind aussagekräftige Sponsoring-Unterlagen elementar. Im Seminar lernt ihr, wie ihr praxistaugliche Sponsoring-Unterlagen erstellt und in der Sponsoren-Akquise anwendet.</i></p>	60 Minute n
05	<i>Sponsoren-Akquise</i>	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Festlegung von Akquise-Zielen</i> • <i>Vorbereitung Akquise-Datenbank</i> • <i>Auswahl potentieller Sponsoren</i> • <i>Sponsoring-Anfrage stellen</i> • <i>Akquise-Termin vorbereiten und durchführen</i> • <i>Sponsoring-Angebot formulieren</i> 	<p><i>In diesem Seminar erfahrt ihr, welche Akquise-Ziele und-Kennzahlen ihr für die Sponsoren-Akquise festlegen solltet. Ihr lernt was eine Akquise-Datenbank ist und welche Systeme sich in diesem Zusammenhang für die Sponsoren-Akquise eignen.</i></p> <p><i>Anschließend befassen wir uns damit, nach welchen Kriterien wir potentielle Sponsoren für den Verein auswählen und ansprechen, um einen Gesprächstermin bei Unternehmen zu bekommen. Zuletzt zeige ich euch wie ihr einen solchen Gesprächstermin vorbereitet, durchführt und ein Sponsoring-Angebot erstellt.</i></p>	90 Minute n
06	<i>Sponsoring-Partnerschaft</i>	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Sponsoring-Vertrag erstellen</i> • <i>Sponsoring-Rechnung erstellen</i> • <i>Pflege und Bindung von Sponsoren</i> 	<p><i>In diesem bekommt ihr Praxis-Tipps zur Erstellung von Sponsoring-Verträgen, Sponsoring-Rechnungen und was bei der Pflege und Bindung von Sponsoren unbedingt beachten ist.</i></p>	60 Minute n