

CONSTRUIRE SON OFFRE

- Avoir un.e enseignant.e formé.e**
Voir sur le calendrier des formations sur site de la Ligue
- Faire la demande de labélisation Tennis Santé**
Faire une demande de dossier auprès de la Ligue
- Cibler un ou des public(s)**
Ne pas se limiter à une seule pathologie, afin d'avoir un impact plus large
- Déterminer le(s) créneau(x)**
Fixer deux créneaux dans la semaine permet d'impacter plus de personnes et / ou de favoriser une pratique plus régulière
- Déterminer le format : durée des séances, nombre de séances, nombre de cycles**
Privilégier un format court 45min-1h + un temps calme de 15-20min à la fin
- Fixer un prix et informer sur les possibilités de prise en charge des mutuelles**
En général entre 5€ et 10€, consulter le site de la Ligue concernant les mutuelles
- Informier le public sur les services du club :**
Vestiaires, toilettes, parking, confort des terrains (couverture, chauffage), prêt de matériel.
- Faire des demandes de subventions : ANS, FFT, département**
Se rapprocher du comité pour connaître les dates des campagnes
- Créer un flyer et mettre les offres en ligne sur Ten'Up**
Voir sur le site de la Ligue pour un exemple à télécharger et modifier
Se rapprocher de votre conseiller en développement pour booster votre Ten'Up



CONSTITUER L'ÉQUIPE PROJET & DÉFINIR VOS VALEURS

Phase 1. Constituer l'équipe projet

Lister le nom des personnes intéressées, leur **compétences**, ainsi que leurs disponibilités. *Distribuer un rôle à chacun permet de valoriser les bénévoles, optimiser leur temps d'intervention, et gagner en efficacité.*

Phase 2. Définir les valeurs du projet

Lorsque le groupe projet est défini, et avant de vous lancer dans le vif du sujet, il est important de **se poser la question des valeurs attachées à votre projet Tennis Santé.**

Elles constitueront des **points d'ancrage** permettant de **donner du sens à votre action**, en interne (au sein du groupe projet et plus largement du club), et externe (auprès de vos futurs membres et de vos partenaires).

L'EXIGENCE	LE BIEN-ÊTRE	LE COLLECTIF	LA MODERNITÉ	LA PROGRESSION
L'EXIGENCE	LE BIEN-ÊTRE	LE COLLECTIF	LAMODERNITÉ	LA PROGRESSION
LAPERSÉVÉRANCE	LE PLAISIR	L'ÉCOUTE	L'AUDACE	LA VOLONTÉ
L'ÉLITISME	L'HUMOUR	LAPROXIMITÉ	L'INNOVATION	LA COMPÉTENCE
LARIGUEUR	LE DYNAMISME	LABIENVEILLANCE	LACRÉATIVITÉ	LEMÉRITE
L'EXCELLENCE	LASANTÉ	L'ÉQUITÉ	L'AGILITÉ	L'ACCOMPLISSEMENT
L'ENGAGEMENT	L'AUTONOMIE	L'OUVERTURE	L'ESPRIT PIONNIER	L'ACCESSIBILITÉ
LAPERFORMANCE	LA FIABILITÉ	LACOOPÉRATION	LE CHANGEMENT	LA TRANSMISSION
L'AMBITION	LE POSITIVISME	L'INCLUSION	L'ORIGINALITÉ	L'EXEMPLARITÉ
L'EXPERTISE	L'ENTHOUSIASME	L'INTÉGRITÉ	LALIBERTÉ	L'ADAPTATION
LATRADITION	LA FLEXIBILITÉ	LADIVERSITÉ	LANOUVEAUTÉ	L'ÉDUCATION

Chaque bénévole choisit 4 valeurs qui lui plaisent et les note sur un post-it (une valeur = un post-it).

Le groupe débat ensuite, et les 4 valeurs retenues viennent constituer la boussole du projet.



DEMARCHER UNE STRUCTURE

- Démarcher des structures telles que : Hôpitaux, SSR, maisons de retraites, CPTS, médecins traitants, Enseignants APA, antenne de ligue (cancer, obésité), associations, associations de patients, REPOP, club cœur et santé, endométriose (end'aura)



FFT partenaires avec Fédération française de cardiologie (, Réseau des kinés du sein et bientôt France Parkinson -> insister sur ce partenariat.



Démarcher les membres du clubs ou parents d'enfants qui travaillent dans la santé.

- Recherche de structure sur internet autour du club ou sur LinkedIn (ça marche très bien)

- Contacter par téléphone pour organiser un rendez-vous

- Se déplacer directement vers la structure

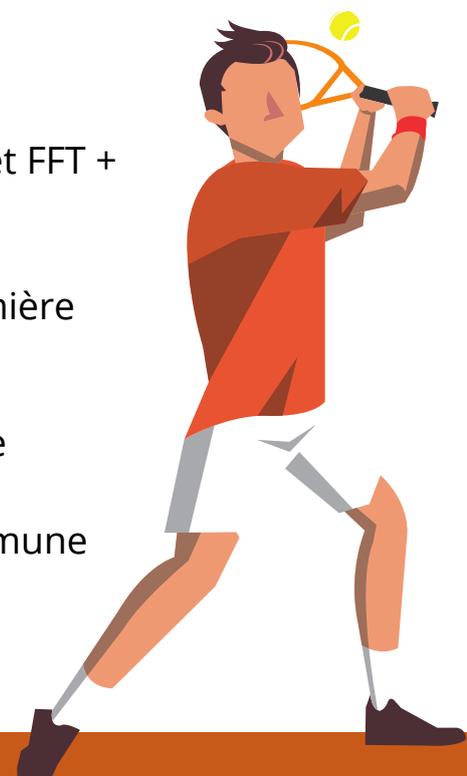
- Possibilité de demander à Francesca d'être présente

- Venir avec un projet construit + la plaquette type + livret FFT + vidéo FFT + image matériel adapté

- Proposer au professionnel de santé d'assister à la première séance tennis santé

- Option : proposition de conventionner avec la structure

- Financements : ANS, FFT, mairie, communauté de commune



L'ÉQUIPE

Nom	Compétences	Disponibilité
.....
.....
.....

LES VALEURS



-
-
-
-

L'OFFRE



cible(s)

.....



créneau(x)

.....



cycle(s)

.....



prix

.....

LES PARTENAIRES SANTE

Nom	Personne contact	Contacté ?	RDV
.....	<input checked="" type="checkbox"/>
.....	<input checked="" type="checkbox"/>
.....	<input checked="" type="checkbox"/>

TENNIS SANTÉ

L'OFFRE


Créneaux


Lieu


Cycle(s)


Prix



LE CLUB

L'ENSEIGNANT

