



## Proposer le HANDFIT en ENTREPRISE

### POURQUOI?

Pour proposer l'activité à un nouveau public, se rapprocher du monde de l'entreprise, avoir de nouvelles sources de revenus et de nouveaux types de partenariat. Une prestation pour le bien-être des salariés qui plaira aux partenaires privés.

Une action rémunératrice qui vous permettra d'en financer d'autres, de pérenniser un poste, etc.

### COMMENT ?

**Etape 1** – Valider le projet avec les dirigeants du club

**Etape 2** – Travailler l'offre entre l'intervenant formé Handfit et les personnes en charge du partenariat

**Etape 3** - Se rapprocher de sa municipalité pour disposer de créneau

**Etape 4** – Créer un support de communication et analyser son territoire: qui je peux aller démarcher ?

**Etape 5** - Démarcher les entreprises, CE, ...

**Etape 6** – Personnaliser l'offre puis animer les séances

**Etape 7** – Communiquer: presse, réseaux, site internet,

### QUAND ?

Les séances peuvent avoir lieu à n'importe quel moment de la journée. Idéalement, placez ces séances sur le temps de midi pour des séances allant de 45 à 60 min

### OÙ ?

Ces séances peuvent avoir lieu dans une salle omnisport proche de l'entreprise, une salle polyvalente, une grande salle de réunion de l'entreprise, en extérieur sur certaines périodes de l'année

### POUR ALLER PLUS LOIN

Faire le lien avec vos séances club

Des subventions existent pour développer le Sport-Santé

### POUR QUI ?

Ces séances s'adressent aux salariés des entreprises.

Vous pouvez vous adresser à tout type d'entreprise, au Comité d'Entreprise, etc.

Pour les entreprises qui ont peu de salarié, vous pouvez proposer un créneau ouvert aux personnels de plusieurs entreprises.

### DIFFÉRENTES FORMULES POSSIBLES

- Proposer des séances à l'année, au semestre, au trimestre ou à la période
- Proposer une à deux séances par semaine à une par mois



### SE FORMER AU HANDFIT?

IL est possible de se former avec l'ITFE. [Cliquez ici](#)

### LE TARIF

La mise en place de l'activité Handfit en entreprise nécessite un **investissement matériel et humain**.

Il faut prendre en compte la part **Fédérale** et la part **Ligue**. Le tarif de la licence / prestation doit être adapté au monde de l'entreprise et à la formule que vous avez validée avec votre partenaire