

JP CIESIELSKI



PREP NIL

STRATÉGIES D'EXCELLENCE POUR PERFORMER DANS LE SPORT
UNIVERSITAIRE AMÉRICAIN ET VALORISER SON IMAGE



**Cours 3 : Gestion Avancée de la
Marque Personnelle et Négociation
Stratégique des Contrats NIL : Les 10
Clés du Succès**



About me

- Ancien athlète - Mentor - Conférencier - Dénicheur de talents - Plus jeune scout NBA à 23 ans
- Fondateur et CEO de **The Bounce Zone**, plateforme où les athlètes d'élite respirent, se recentrent et prennent le contrôle absolu de leur performance et de leur avenir.
- co-fondateur de **Certified Athletes** basée à Miami, Florida
- Spécialiste du sport universitaire américain et des stratégies NIL (Name, Image, Likeness)
- **+ 150 athlètes** accompagnés en NCAA /NAIA/ Juco /highschools
- Expérience internationale en accompagnement de talents (Europe, Afrique, USA)
- Passionné par l'innovation, la performance et l'impact du sport sur le développement personnel et professionnel



@jpciesielski
@thebouncezone
@certifiedathletes

JP CIESIELSKI



OBJECTIFS



- **ALIGNER VOS PARTENARIATS AVEC VOS VALEURS**
- **DÉVELOPPER UNE MARQUE PERSONNELLE AUTHENTIQUE**
- **MAÎTRISER LA NÉGOCIATION DES CONTRATS NIL**

EXERCICE INTERACTIF - Choix de sponsoring



Contexte :

- **Sponsor A** : Offre financière généreuse, mais valeurs incompatibles
- **Sponsor B** : Offre financière deux fois moins élevée, mais valeurs alignées

DÉBRIEFING & INTRODUCTION À LA MARQUE PERSONNELLE

POINTS CLÉS :

- Impact sur votre image.
- Définition de la marque personnelle (valeurs, actions, communication).
- Importance d'un partenariat aligné pour une carrière durable.

STRATÉGIES POUR DÉVELOPPER VOTRE MARQUE PERSONNELLE

- Identifier vos valeurs fondamentales.
- Maintenir une communication cohérente.
- Utiliser le storytelling pour partager votre histoire.
- S'engager dans des initiatives communautaires.
- Exploiter stratégiquement les réseaux sociaux.

10 CLÉS POUR NEGOCIER VOTRE N.I.L.

*Int. Tourenwagen-
Rennen*

Castrol

BBS

MANG



CONNAÎTRE SA VALEUR



RECHERCHER LE SPONSOR



3

DÉFINIR VOS OBJECTIFS



4

ÊTRE PRÊT À
REFUSER



4

ÊTRE PRÊT À
REFUSER



5

COMPRENDRE LES CLAUSES CONTRACTUELLES



NÉGOCIER LES DROITS D'UTILISATION



**PROTÉGER
VOTRE MARQUE**



NÉGOCIER LA COMPENSATION



PRÉVOIR DES CLAUSES DE RÉSILIATION

10

**DOCUMENTER
TOUTES LES
COMMUNICATIONS**

EXEMPLE : ETHAN WILLIAMS



“

Le véritable champion ne se mesure pas uniquement par les trophées qu'il soulève, mais par la cohérence de ses valeurs et l'empreinte qu'il laisse derrière lui. Transformez votre image en héritage, et laissez votre marque parler pour vous.

Jean-Pierre CIESIELSKI

”

➡ **Restons connectés**

✉ contact@thebouncementor.com

| thebouncementor.com

