



INITIAL / ALTERNANCE



HORS ET SUR PARCOURSUP

CHARGÉ DE PROMOTION & MARKETING SPORTIF H/F

Certification du Titre Professionnel Négociateur Technico-commercial et inscrit au RNCP 39063, échéance au 10/06/2029 -
TP - Négociateur technicommercial - France Compétences (francecompetences.fr)

Le parcours a été conçu « sur-mesure » pour répondre aux besoins des futurs/es Chargé/es de promotion et marketing sportif en club de sport amateur ou professionnel : formation théorique complétée par des Business game, rencontres avec des experts du monde du sport, visites de clubs, travaux dirigés, visioconférence, lectures, interviews de personnalités, quiz...

PUBLIC CONCERNÉ ET PRÉREQUIS :

- ▶ Avoir 18 ans
- ▶ Avoir le permis de conduire et/ou un moyen de locomotion
- ▶ Pas de prérequis de diplôme
- ▶ Avoir un projet professionnel en tant que commercial dans le domaine sportif, culturel ou des loisirs
- ▶ Français : écrit/parlé
- ▶ Maths : calculs de base
- ▶ Entretien motivationnel
- ▶ Dossier d'inscription

VOIES D'ACCÈS :

Satisfaire aux tests de validation des prérequis
+ entretien motivationnel

Test commun pour les deux voies d'accès :

QCM : les fondamentaux de la vente et du commercial, du associative, marketing sportif, gestion communication, bureautique...

Formation accessible aux personnes en situation de handicap, adressez votre demande au référent handicap :
Loic DISCHAMPS-PERRIER : l.dischamps-perrier@ipso-campus.com

MODALITÉS PEDAGOGIQUES :

Présentielle : 90 % et distancielle : 10%

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE CERTIFICATION :

Évaluation formative, quiz, étude de cas, questionnements l'oral, préparation à la certification Préparation à la certification du titre professionnelle Négociateur Technico

- ▶ Commercial s'appuyant sur :
 - ▶ Évaluations en cours de formation
 - ▶ Productions personnelles
 - ▶ Dossier professionnel
 - ▶ Mises en situation professionnelle
 - ▶ Entretiens avec un jury et soutenance du dossier
- Délivrance du Titre Professionnel Négociateur Technico-Commercial ou d'un Certificat de Compétences Professionnelles en cas de réussite partielle (dans les 5 ans ou dans la limite de date de révision du titre, possibilité d'être présenté à une nouvelle session de validation si réussite partielle ou échec).

LIEUX DE FORMATION :

Notre programme de formation se déroule à **IPSO Campus Lyon** : 111 Rue du 1er Mars 1943, 69100 Villeurbanne

DUREE DE LA FORMATION :

D'octobre à octobre, soit 12 mois d'alternance.
420 heures de formation

MODALITÉS D'ASSISTANCE PÉDAGOGIQUE :

Le coordinateur de formation qui suit la cohorte est joignable régulièrement par message/ou par téléphone. Les coordonnées du coordinateur seront fournies le jour de l'accueil.

CONDITIONS D'ACCÈS :

Dossier d'inscription + Entretien individuel + QCM.

Inscription définitive à la signature d'un contrat d'alternance ou financement individuel



FINANCEMENT DE LA FORMATION :

- ▶ **Frais d'inscription :** Aucun frais d'inscription
- ▶ **Coût pédagogique :** Pris en charge pour tout ou partie par l'OPCO de l'employeur, sous réserve de confirmation par l'OPCO
- ▶ **Contrat d'apprentissage :** France Compétences fixe et publie par décrets, les niveaux de prise en charge des formations par apprentissage. L'établissement d'accueil devra contacter son OPCO pour connaître sa prise en charge, qui déterminera le « RESTE À CHARGE » employeur directement facturé par le CFA
- ▶ **Aides à l'embauche :** sous conditions des aides et des exonérations de charges peuvent être octroyées aux employeurs. Contactez France Compétences et/ou l'OPCO de l'employeur.

Rémunération : selon le type de contrat, votre âge, votre niveau d'études et de la convention collective de votre employeur.

Possibilité de financement individuel avec mobilisation du CPF.

LES DÉBOUCHÉS :

Tous les secteurs d'activité qui nécessitent des **commerciaux** dans leur environnement avec une spécialité **marketing sportif**.

OBJECTIFS :

À l'issue de la formation, les apprenants seront capables de **vendre une offre de marketing sportif et culturel** en déployant les compétences ci-dessous :

- ▶ Assurer une veille commerciale pour maintenir son expertise concernant les produits et les services de l'entreprise et de ses concurrents
- ▶ Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales
- ▶ Prospecter un secteur géographique défini (prospection à distance et physiquement)
- ▶ Analyser ses performances, élaborer et mettre en oeuvre des actions correctives
- ▶ Représenter l'entreprise et valoriser son image
- ▶ Concevoir une proposition technique et commerciale
- ▶ Négocier une proposition technique et commerciale
- ▶ Mettre en oeuvre des actions de fidélisation
- ▶ Réaliser le bilan, ajuster son activité commerciale et rendre compte
- ▶ Optimiser la gestion de la relation client.

COMPÉTENCES TRANSVERSES DÉVELOPPÉES PENDANT LA FORMATION :

- ▶ Maîtriser les outils et usages numériques
- ▶ Mobiliser un comportement orienté client et une posture de service
- ▶ Vendre une offre de marketing sportif et culturel
- ▶ Concevoir des supports de communication et assurer sa présence digitale (plaquette/ catalogue/ réseaux sociaux,...)
- ▶ Répondre aux besoins associatifs
- ▶ Connaître les bases de l'événementiel et de la communication digitale

- ▶ D'intervenants ayant un diplôme requis pour les matières enseignées ou les diplômes nécessaires à l'enseignement de leur module.

Tarifs

Notre grille tarifaire est disponible sur notre site

Modalités et conditions d'inscriptions

Téléchargez notre dossier de candidature sur notre site

Délais d'accès

Cf calendrier de formation

Conditions générales de vente

Disponibles sur notre site.



UNITÉS D'ENSEIGNEMENT	MODULES DE FORMATION
Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en oeuvre CCP1 du TP NTC	Assurer la veille commerciale, adapter l'offre au marché Prospection et nouveaux partenaires Organisation du plan d'actions commerciales Utilisation des réseaux pour développer ses contacts commerciaux Calculs commerciaux et méthodes de reporting + Évaluation en cours de formation (ECF - dont corrections et feedback)
Négocier une solution technique et commerciale & consolider l'expérience client CCP2 du TP NTC	Représentation et valorisation de l'entreprise Formalisation de la proposition commerciale et technique Étapes de l'entretien de vente / Négociation et gestion des situations difficiles (reformulation, objections...) Analyse et prévisions des ventes Gestion et digitalisation de la relation client / fidélisation (CRM, réseaux sociaux, blogs, emailings,...) + Evaluation en cours de formation (ECF - dont corrections et feedback)
Spécialité Marketing Sportif et gestion associative	Définition de la fiche de poste au sein de la structure d'accueil en alternance Connaître son environnement interne / externe (la CHECKLIST) pour mieux connaître et représenter sa structure Finalisation des packs et mise à jour / Identité de marque sportive Activation partenariat / Relations publiques / Parcours client / Fan expérience Droit et fiscalité du sponsoring et du mécénat sportif Analyse du process du bon de commande à la facturation Connaissance de son environnement / Animation d'un réseau de partenaires Contexte et gestion associative : loi de 1901 / évolution du monde associatif et ses relations avec les pouvoirs publics / Organisation et gouvernance d'une association
Événementiel Communication digitale	Définir le projet / Gestion de projet et outils / Organiser le J – Feedback et analyse Création d'une campagne de communication /Réseaux sociaux : SEO, Lead, KPI Première approche du montage vidéo Community management
Posture professionnelle	Intelligence émotionnelle / Gestion du temps et des tâches Outils de communication interpersonnelle Analyse de la pratique professionnelle en structure Repérage des situations liées aux incivilités, aux violences et aux discriminations / sanctions encourues Se préparer à l'oral : certification et milieu professionnel / Citoyenneté
RSE / RSO	Définition de la RSE / RSO. Enjeux et démarche pour les entreprises. Pourquoi et comment mettre en place une démarche RSE/RSO dans sa structure sportive, avec ses partenaires et parties prenantes
Sport santé	Définition du sport santé. Stratégie nationale sport santé. Enjeux et démarche. Comment l'adapter dans sa structure sportive ?
Bureautique	Word : Dossier professionnel en vue de la certification / Excel : Tableur et calculs / Powerpoint : Création de visuel
Accompagnement / Préparation à la validation	Accompagnement à la rédaction des dossiers professionnels et productions personnelles - Ecrits professionnels / ECF / Accompagnement à la valorisation des compétences (TRE/employabilité) / Préparation à la session d'examen
Session de validation et bilan de formation	Bilan de formation Session de validation du titre professionnel négociateur technico-commercial niveau 5 du Ministère du Travail



La Région
Auvergne-Rhône-Alpes



SAS IPSO Formations au capital de 5000 Euros - RCS Lyon 793 372 715 - Code APE : 8559 A – Déclaration d'activité formation enregistrée sous le N° 82 69 12778 69 – Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.

Retrouvez toutes nos formations sur www.ipso-campus.com



IPSO Campus Annecy
88 avenue d'Aix les Bains,
74000 Annecy
04 50 51 59 12

IPSO Campus Grenoble
6 rue de Chamrousse,
38100 Grenoble
04 56 85 88 91

IPSO Campus Lyon
111-113 rue du 1^{er} Mars 1943,
69100 Villeurbanne
04 78 53 77 48