



CHARGÉ DE MARKETING SPORTIF



TITRE PROFESSIONNEL NÉGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL



Certification professionnelle délivrée par le Ministère Chargé de l'Emploi Niveau V



LE MÉTIER



Prospecter et développer le chiffre d'affaires d'un territoire géographique dans le but de développer et fidéliser son portefeuille clients.

Missions :

- la recherche de financement privés,
- l'organisation d'évènements rentables,
- la mise en œuvre d'un plan d'actions commerciales,
- la pérennisation et le développement d'un réseau de partenaires,
- la structuration de l'administratif lié au sponsoring.

LES DÉBOUCHÉS



- Commercial,
- Chargé de Marketing Sportif dans le sport et les loisirs.
-
- Salarié
-
- Clubs sportifs,
- Entreprises,
- Associations,
- Collectivités territoriales,
- Structures de vacances,
- Bases de loisirs.

FAIS DE TA PASSION TON MÉTIER

Formation en alternance

12 mois de formation : de septembre à septembre N+1

1 semaine en centre
3 semaines en structure

LES + DE LA FORMATION

- Un **suivi** administratif, financier et pédagogiques personnalisés
- Des **formateurs** compétents et qualifiés
- **Méthodes** pédagogiques variées : Pratique, théorie, travaux de groupe, mise en pratique sur publics supports, immersion dans des évènements, évaluations formatives et sommatives...
- Des **infrastructures** variées et de qualité
- Un **référént handicap**



76% de réussite



88% d'insertion dans le milieu



100% recommandent



88% satisfaits



CHARGÉ DE MARKETING SPORTIF



TITRE PROFESSIONNEL NÉGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL

PUBLIC VISÉ

- 18 ans et +
- Pas de prérequis scolaire
- Sans emploi
- Salarié en reconversion
- Permis B, véhiculé

EFFECTIF

de 6 à 20 stagiaires



STATUT ET FINANCEMENT

Inscription :

- Sous contrat d'apprentissage
- Sous contrat de professionnalisation
- Sous statut de stagiaire

Frais :

- Inscription : 100€ dont équipement textile
- Sous contrat : 0€
- Stagiaire : 5376€

Plusieurs possibilités s'offrent à vous pour financer votre formation.
Contactez-nous pour un accompagnement individualisé dans vos démarches.

MODALITÉS D'EXAMENS

Valider le Titre professionnel, c'est valider les 2 blocs de compétences :

- Bloc 1 : Prospecter, présenter et négocier une solution technique
- Bloc 2 : Gérer et optimiser l'activité commerciale sur un secteur géographique déterminé

Modalités d'examens communs aux 2 blocs :

- Mise en situation professionnelle
- Entretien technique
- Entretien final

ADMISSION

- **Réussir les tests de sélection**
Entretien de motivation et test de culture générale

Qualités requises :

- Bonne aisance relationnelle, disponibilité
- Mobilité, autonomie
- Sens des initiatives, gestion des priorités, rigueur, organisation
- Capacité de travail et d'engagement, travail en équipe
- Réactivité, dynamisme
- Sens du résultat, force de propositions

- **Avoir une structure d'alternance**

INSCRIPTION

Dossier d'inscription à télécharger sur :
www.sport-leman.com

FORMATION 448H

BLOC 1 : Environnement professionnel

- L'organisation associative
 - Gouvernance
 - Ressources
 - Spécificités

BLOC 2 : Prospection

- Prospection de nouveaux partenaires
- Gestion de la relation client
- Formalisation d'un plan d'actions commerciales
- Analyse et prévision des ventes

BLOC 3 : Marketing

- Fondement du marketing
- Utilisation des réseaux sociaux
- Calculs commerciaux
- Méthodes et reporting

BLOC 4 : Communication

- Développement personnel
- Communication interpersonnelle
- Gestion du stress
- Prise de parole en public

BLOC 5 : Marketing Sportif

- Vente et pilotage d'une offre marketing
- Droit et fiscalité
- Analyse de la pratique professionnelle
- Accompagnement et tutorat

BLOC 6 : Méthodologie de projet

ALTERNANCE EN STRUCTURE

Contrat de travail
35h/semaine

DES VALEURS HUMAINES, UN SAVOIR-FAIRE, UNE PASSION