

Chargé(e) de Promotion et Marketing

Titre à Finalité Professionnelle Chargé(e) de Promotion et Marketing (Négociateur Technico-Commercial)

EMPLOIS ET COMPÉTENCES

Le référentiel de formation du chargé de promotion et marketing sportif a pour objectif de professionnaliser le parcours de l'apprenant lequel construit progressivement les éléments de sa compétence à travers l'acquisition de savoirs et savoir-faire, attitudes et comportements professionnels.

L'apprenant est appelé à devenir un professionnel capable de commercialiser en toute autonomie une offre de sponsoring, mécénat ou de partenariat pour le compte d'un club de sport ou d'un prestataire externalisé.

Objectifs de la formation

Le poste est stratégique car le chargé de promotion et de marketing sportif doit pouvoir appréhender de nombreux paramètres :

La connaissance de son environnement (macro et micro-environnement)

La conquête et l'activation de nouveaux partenaires

Le suivi et la fidélisation des partenaires existants

L'optimisation de sa propre organisation

La formation a pour objectif de permettre aux stagiaires d'acquérir les compétences fondamentales liées à cette fonction.

PUBLICS CONCERNÉS

- Salariés en plan de formation, ou période de professionnalisation
- Salariés en Congé Individuel de Formation (CIF)
- Demandeurs d'emploi
- Collaborateur nouvellement recruté en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation
- Bénéficiaires en Financements Individuels

CONDITIONS D'ENTRÉE

Niveau de connaissances : Être titulaire d'un baccalauréat ou équivalent niveau IV

Permis de conduire : Exigé

Profil spécifique :

- Résistance physique et nerveuse Tempérament de "gagneur"
- Goût de l'investissement personnel fort, Aptitude à gérer les échecs
- Sens de la relation client



PROCÉDURE D'ADMISSION DES PARTICIPANTS

1. Analyse du dossier de candidature
2. Réalisation d'un test de culture générale
3. Entretien de motivation

PRINCIPES PÉDAGOGIQUES

Le référentiel de formation est articulé autour de l'acquisition des compétences requises pour l'exercice des différentes activités du métier.

Il propose une alternance entre l'acquisition de connaissances et de savoir-faire reliés à des situations professionnelles.

La formation donne aux apprenants l'occasion de travailler deux paliers d'apprentissage :
« Comprendre », l'apprenant acquiert les savoirs et savoir-faire nécessaires à la compréhension des situations professionnelles,

« Agir », l'apprenant mobilise ces savoirs et acquiert la capacité d'agir et d'évaluer ses actions.

La progression dans l'acquisition des compétences est formalisée sur un dossier de synthèse de la pratique Professionnel (DSPP).

Le parcours de formation tient compte de la progression de chaque apprenant dans sa manière d'acquérir les compétences. Ce parcours développe ainsi l'autonomie et la responsabilité de l'apprenant qui construit son cheminement vers la professionnalisation.

RÉFÉRENTIEL DE CERTIFICATION

Unités et module de formation de formation

La formation s'organise autour de 6 unités d'enseignement :

UE1 – Relation commerciale.

UE2 – Marketing et actions commerciales.

UE3 – Organisation et efficacité commerciale.

UE4 – Gestion commerciale.

UE5 – Environnement et supports métiers.

UE6 – Coaching

UE1 – Relation commerciale.

Module 1 – Prospecter et gagner de nouveaux partenaires.

Module 2 – La pratique efficace de la vente d'une offre de marketing sportif.

Module 3 – Négociation – S'affirmer face aux situations difficiles.

Module 4 – L'utilisation des réseaux pour développer ses contacts commerciaux.

UE2 – Marketing et actions commerciales.

Module 5 – Fondements du marketing.

Module 6 – Réaliser une veille et étudier son de son marché.

Module 7 – Le pilotage d'une stratégie de marketing sportif.

Module 8 – GRC – S'orienter client au quotidien.

Module 9 – Réussir son plan d'actions commerciales.

UE3 – Organisation et efficacité commerciale.

Module 10 – Gestion du temps et des priorités.

Module 11– Reporting.

Module 12 – Manager un projet événementiel.

UE4 – Gestion commerciale.

Module 13 – Calculs commerciaux.

Module 14 – Outils d'analyse et de prévision des ventes.

Module 15 – Analyser les risques d'impayés.

UE5 – Environnement et supports métiers.

Module 16 – Utiliser Excel Word, PowerPoint et un logiciel de PAO dans une activité commerciale

Module 17 – Améliorer ses écrits professionnels

Module 18 – Culture générale

Module 19 – Le droit et fiscalité du sponsoring et du mécénat sportif.

UE7 – Tutorat et Accompagnement.

Module 20 – Analyse de la pratique professionnelle – Environnement Métier

Module 21 – Tutorat et Accompagnement – Mise en situation professionnelle

UE6 – Coaching.

Module 22 – Communication interpersonnelle, connaissance de soi.

Module 23 – Dynamique de groupe

Module 24 – Améliorer sa prise de parole en public.

Module 25 – Prendre confiance en soi – Résistance face à l'échec
Module 26 – Gestion des conflits, Gestion du stress