

Chargé(e) de Promotion et Marketing Sportif

LA FORMATION

Le parcours a été conçu "sur mesure" pour répondre aux besoins des futurs chargé(e) de promotion et marketing sportif un club de sport amateur ou professionnel : Business Game, rencontres avec des experts du monde du sport, visites de clubs, travaux dirigés, podcast création originale pour PIKANGO, visioconférences, lectures, interviews de personnalités, quizz...

Les compétences transverses :

- maîtrise des outils à usages numériques
- mobilisation d'un comportement orienté client et posture de service
- vente d'offre marketing sportif et culturel
- conception de fiches produits
- répondre aux besoins associatifs
- connaissances de bases de l'événementielle

Adossé au Titre Professionnel Négociateur Technico-Commercial - Niveau 5 du Ministère du Travail - Inscrit au RNCP : [RNCP34079](#)

ORGANISATIONS GÉNÉRALES

- ➔ Inscription : avant le 17 février 2023
- ➔ Sélections : le 17 février 2023
- ➔ Début de formation : le 20 février 2023 (POE)*
ou le 15 mai 2023
- ➔ Fin de formation : 29 avril 2024

CONDITIONS D'ACCÈS

- ➔ Avoir 18 ans
- ➔ Avoir le permis de conduire ou un moyen de locomotion
- ➔ Satisfaire aux tests d'entrée en formation (entretien motivationnel, maths calculs de base, français écrit/parlé)
- ➔ Être inscrit à Pôle Emploi ou Mission Locale

LE PROGRAMME

UE1 : Élaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini

UE2 : Prospector, présenter et négocier une solution technique

UE3 : Spécialité marketing sportif

UE4 : Gestion associative

UE5 : Compétences transverses



Chargé(e) de Promotion et Marketing Sportif

CONDITIONS FINANCIÈRES

- ➔ Alternance : 420 h -> 9 224€ pour les 12 mois de formation
Du 15/05/2023 au 30/04/2024
- ➔ Préparation Opérationnelle à l'Emploi (POE)* :
15€/ heure x 329h (3 mois) = 4 935€
Du 20/02/2023 au 12/05/2023
- ➔ Pas de frais d'inscription

FINANCEMENTS POSSIBLES VIA

- ➔ Contrat d'apprentissage
- ➔ Contrat de professionnalisation
- ➔ Auto financement (dont CPF)
- ➔ Aides à l'embauche

RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE

Olivier MILLET
PSL Formation
06 07 91 24 89

olivier.millet@profession-sport-loisirs.fr



profession
sport & loisirs
AUVERGNE

CONTACT

ADPS FORMATION



contact@adps-formation.com



ADPSFormation



04.73.30.44.65



En partenariat avec
PIKANGO
LE GIGALE DU MARKETING SPORTIF

Chargé(e) de Promotion et Marketing Sportif

PROGRAMME

OBJECTIFS

A l'issue de la formation, les apprenants seront capables de :

- Élaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini
- Assurer une veille commerciale pour analyser l'état du marché
- Organiser un plan d'actions commerciales
- Mettre en œuvre des actions de fidélisation
- Réaliser le bilan de l'activité commerciale et rendre compte
- Prospecter et négocier une proposition commerciale
- Prospecter à distance et physiquement un secteur géographique
- Concevoir une solution technique et commerciale appropriée aux besoins détectés
- Négocier une solution technique et commerciale

Compétences transverses développées pendant la formation :

- Maîtriser les outils et usages numériques
- Mobiliser un comportement orienté client et une posture de service

CONTENU DE LA FORMATION

Unités d'enseignement	Modules de formation
Élaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini	Les fondamentaux du marketing et outils du marketing Adaptation de l'offre au marché Utilisation des réseaux pour développer ses contacts commerciaux Calculs commerciaux et méthodes de reporting
Prospecter, présenter et négocier une solution technique	Prospection et nouveaux partenaires Négociation et gestion des situations difficiles (reformulation, objections...) Formalisation du plan d'actions commerciales Analyse et prévisions des ventes
Spécialité Marketing Sportif	Principes de la vente d'une offre de marketing sportif et son pilotage Droit et fiscalité du sponsoring et du mécénat sportif Les bases de l'évènementiel sportif Connaissance de son environnement – Animation d'un réseau de partenaires Témoignages - Sensibilisation au Sport Santé
Gestion associative	Principes fondamentaux de la loi de 1901 Evolution du monde associatif et ses relations avec les pouvoirs publics Spécificité des ressources humaines associatives Organisation et gouvernance d'une association
Compétences transverses	Technique de Recherche d'Entreprise (CV, organisation de la recherche, activation du réseau) Ecrits professionnels Outils et usages numériques et bureautique (Word, Excel, Power point) appliqués à une activité commerciale, à la création d'un catalogue produit et à une recherche d'emploi Dynamique de groupe et communication interpersonnelle Analyse de la pratique professionnelle PSC1