

TITRE PRO

NEGOCIATEUR TECHNICO COMMERCIAL D'UNE STRUCTURE SPORTIVE

Qualiopi
processus certifié

REPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualifiée a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes :

- Actions de formation
- Actions de formation par apprentissage
- Actions validant les acquis d'expérience
- Bilans de compétences

DNS
FORMATION



NIVEAU 5 (BAC+2)

ALTERNANCE = 4 COURS/MOIS

CONTRAT D'APPRENTISSAGE 10 À 12 MOIS

1330 HEURES (COURS ET ENTREPRISE)

EXAMENS EN JUIN OU JUILLET

COMMERCE/VENTE

PRÉ-REQUIS :

- ◆ OPTION 1 : AVOIR VALIDÉ UN DIPLÔME DE NIVEAU 4
- ◆ OPTION 2 : AVOIR VALIDÉ UN DIPLÔME DE NIVEAU 3 ET DEUX ANS D'EXPÉRIENCE PRO
- ◆ OPTION 3 : AVOIR UN NIVEAU SECONDE OU PREMIÈRE ET DEUX ANS D'EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE
- ◆ OPTION 4 : AVOIR UN NIVEAU TERMINAL

TYPES D'EMPLOIS ACCESSIBLES APRÈS VALIDATION DU TITRE :

- ◆ DIRECTEUR(TRICE) COMMERCIAL(E) D'UNE STRUCTURE SPORTIVE
- ◆ CHARGÉ(E) D'AFFAIRES D'UNE STRUCTURE SPORTIVE

OBJECTIFS :

Le(la) négociateur(trice) technico-commercial exploite les potentialités de vente sur un secteur géographique défini dans le respect de la politique commerciale de la structure sportive.

Il(elle) élabore une stratégie commerciale omnicanale, organise et met en œuvre un plan d'actions commerciales et en évalue les résultats.

Il(elle) prospecte à distance et physiquement des entreprises afin de développer son portefeuille client, d'atteindre les objectifs fixés et de développer le chiffre d'affaires du club.

Il(elle) conçoit et négocie des solutions techniques de produits ou de prestations de service.

PROGRAMME :

1. Elaborer 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

2. Prospecter et négocier une proposition commerciale (Sponsoring/Mécénat)

- ◆ Prospecter à distance et physiquement un secteur géographique
- ◆ Concevoir une solution technique et commerciale appropriée aux besoins détectés
- ◆ Négocier une solution technique et commerciale