

MARKETING SPORTIF

**TITRE PRO : NEGOCIATEUR TECHNICO
COMMERCIAL**

NIVEAU 5 = BAC+2

DNS
FORMATION



NIVEAU 5 (BAC+2)

ALTERNANCE (COURS ET ENTREPRISE)

CONTRAT D'APPRENTISSAGE 10 À 12 MOIS

380 HEURES (COURS)

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'expériences pro
- Option 3 : Avoir un niveau seconde ou première et deux ans d'expérience professionnelle
- Option 4 : Avoir un niveau terminale

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 :

Dans le respect de la politique commerciale de la structure sportive et des objectifs fixés par la hiérarchie, le négociateur technico-commercial élabore une stratégie de prospection.

Il organise et met en œuvre un plan d'actions commerciales et en évalue les résultats.

Il conçoit des propositions techniques et commerciales personnalisées et les négocie avec les interlocuteurs de l'entreprise prospect ou cliente.

Il assure leur suivi afin d'optimiser la satisfaction de l'entreprise cliente et de la fidéliser.

PROGRAMME :

1. Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre

- Assurer une veille commerciale
- Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales
- Prospecter un secteur défini
- Analyser ses performances, élaborer et mettre en œuvre des actions correctives

2. Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client

- Représenter l'entreprise et valoriser son image
- Concevoir une proposition technique et commerciale
- Négocier une solution technique et commerciale
- Réaliser le bilan, ajuster son activité commerciale et rendre compte
- Optimiser la gestion de la relation client

MARKETING SPORTIF

**TITRE PRO : NEGOCIATEUR TECHNICO
COMMERCIAL**

NIVEAU 5 = BAC+2



MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

En présentiel

Mixte

Apports théoriques et techniques

Apprentissage en entreprise

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle

Mise en situation écrite

Mise en situation orale

Entretien final

Le dossier professionnel du candidat

MOYENS D'ENCADREMENT DE LA FORMATION

La formation est animée par des formateurs certifiés, selon une pédagogie active et participative.

Elle alterne apports théoriques, mises en situation et échanges.

Des exercices pratiques contextualisés sont proposés.

Un support pédagogique est remis à chaque participant.

DÉLAI D'ACCÈS

L'entrée en formation est possible dans un délai de 7 à 15 jours après validation de l'inscription (selon les places disponibles).

TARIF : SUR DEMANDE (DEVIS)

**ACCESSIBILITÉ : NOUS CONTACTER directement
sur l'adresse email contact@dnsformation.fr**

Si les candidats obtiennent seulement une partie des CCP ils ont la possibilité de se présenter aux CCP restant à valider dans la limite de la durée de la validité du titre Pro.

En cas d'échec complet sans CCP obtenu, les candidats peuvent repasser l'examen qu'une seule fois dans un délai d'un an à compter de la date de la première épreuve.