

MARKETING SPORTIF

TITRE PRO : CONSEILLER COMMERCIAL

Spécialisation : structure sportive

NIVEAU 4 = BAC

DNS
FORMATION



NIVEAU 4 (BAC)

ALTERNANCE (COURS ET ENTREPRISE)

CONTRAT D'APPRENTISSAGE 10 À 12 MOIS

329 HEURES (COURS)

EXAMENS EN JUIN OU JUILLET

COMMERCE/VENTE

PRÉ-REQUIS :

Option 1 : Avoir le niveau classe de 1^{ère}, de terminale ou équivalent

Option 2 : Avoir une CAP / BEP / Titre professionnel de niveau 3 en commerce ou équivalent

TYPES D'EMPLOIS ACCESSIBLES APRÈS VALIDATION DU TITRE :

- Commercial(e) d'une structure sportive
- Assistant(e) commercial(e) d'une structure sportive

OBJECTIFS :

Le(la) conseiller(e) commercial(e) vend des produits, des prestations de services ou des solutions d'une structure sportive.

Il(elle) prospecte des entreprises et des particuliers, selon le plan défini, via des outils de communication numériques ou en face à face afin de développer son portefeuille client et le chiffre d'affaires de sa structure.

PROGRAMME :

1. Prospecter un secteur de vente

- Assurer une veille professionnelle et commerciale
- Mettre en œuvre un plan d'actions commerciales et organiser son activité
- Mettre en œuvre la démarche de prospection
- Analyser ses performances commerciales et en rendre compte

2. Accompagner le client et lui proposer des produits et des services (Sponsoring et ou mécénat)

- Représenter l'entreprise et contribuer à la valorisation de son image
- Conseiller le client en conduisant l'entretien de vente
- Assurer le suivi de ses ventes
- Fidéliser en consolidant l'expérience client

MARKETING SPORTIF

TITRE PRO : CONSEILLER COMMERCIAL

Spécialisation : structure sportive

NIVEAU 4 = BAC



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

Notre centre de formation mettra tout en oeuvre pour organiser et adapter votre formation

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.