

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Vos futurs employeurs

- > Associations sportives
- > Entreprises commerciales dans le domaine du sport
- > Salles de sport
- > Clubs
- > Fédérations
- > Ligues
- > Comités

Vos missions

- > Assurer une veille commerciale
- > Recueillir les besoins et attentes des prospects/clients
- > Assurer la gestion des bases prospects et clients à l'aide des outils et logiciels dédiés à la gestion de la relation client
- > Mettre en valeur l'image de l'entreprise, contribuer à sa notoriété et veiller à sa e-réputation sur les réseaux sociaux
- > Conseiller et accompagner les prospects/clients
- > Négocier et conclure les ventes

Suite de parcours de formation

- > Licence professionnelle
- > Licence management du sport
- > Master management du sport

Pour connaître l'organisation de la formation : dates d'inscription et de formation, rythme d'alternance et retrouver des témoignages

Rendez-vous sur

www.cfa-sat.fr



2 bis route d'Aunay-sur-Odon
14111 - Louvigny
02 31 24 25 60
contact@cfa-sat.fr

cfa-sat.fr    

INFORMATION

TITRE PROFESSIONNEL

Négociateur.trice technico- commercial sportif

BAC+2 (Niveau 5)

cfa-sat.fr    

Av. abawee - RCS 980 325 211 - Nov.23 - Crédits photos: CFA Sport Animation Tourisme Normandie - DR - NE PAS JETER SUR LA VOIE PUBLIQUE

1 PASSION
MÉTIER
APPRENTISSAGE



NORMANDIE

COMMENT ENTRER EN FORMATION ?

Prérequis

- > Être titulaire d'un baccalauréat ou équivalent de niveau 4
- > Permis B
- > Satisfaire aux épreuves de sélection :
 - . Entretien professionnel
 - . Epreuve écrite
- > Avoir un employeur

LA FORMATION

CONTENU DE LA FORMATION

CCP1

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

CCP2

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

LES MATIÈRES ENSEIGNÉES

- > Prospection et négociation commerciale
- > Fondements du marketing
- > Stratégie de marketing sportif
- > Étude de marché
- > Gestion Relation Client (GRC)
- > Management de projets
- > Outils d'analyse et de prévision des ventes
- > Bureautique (Office et PAO)
- > Community management