



ORGANISME
DE FORMATION-CFA

PROGRAMME ET METHODE DE FORMATION

FORMAPI et **FORMAPI BOURG EN BRESSE** assureront la gestion administrative et pédagogique des formations dispensées par ses formateurs et sous-traitants.

FORMAPI et **FORMAPI BOURG EN BRESSE** organiseront le parcours de formation dont le programme correspond à la préparation aux épreuves du **TITRE A FINALITE PROFESSIONNELLE NEGOCIATEUR TECHNICOMMERCIAL (TFP CPMS)**.

Le référentiel de formation du chargé de promotion et marketing sportif a pour objectif de professionnaliser le parcours de l'apprenant lequel construit progressivement les éléments de sa compétence à travers l'acquisition de savoirs et savoir-faire, attitudes et comportements professionnels.

L'apprenant est appelé à devenir un professionnel capable de commercialiser en toute autonomie une offre de sponsoring, mécénat ou de partenariat pour le compte d'un club de sport ou d'un prestataire externalisé.

Cadre réglementaire du diplôme préparé

Code de l'éducation, notamment les articles L. 335-5, L. 335-6 et R. 335-13, R. 338-1 et R. 338-2 et suivants. Arrêté du 07/05/2009 paru au JO du 09/06/2009 - Arrêté du 23/12/2013 paru au JO du 15/01/2014. Arrêté du 9 mars 2006 modifié relatif aux conditions de délivrance du titre professionnel du ministre chargé de l'emploi ; Arrêté du 8 décembre 2008 modifié relatif au règlement général des sessions de validation conduisant au titre professionnel du ministre chargé de l'emploi.

Niveau de connaissances préalables et capacités professionnelles requis

Niveau de connaissances : Etre titulaire d'un baccalauréat ou équivalent niveau IV.

Permis de conduire : Exigé.

Profil spécifique :

- résistance physique et nerveuse Tempérament de "gagneur",
- goût de l'investissement personnel fort, Aptitude à gérer les échecs,
- sens de la relation client.

Buts de la formation

- Intégrer le stagiaire dans le réseau des professionnels.
- Lui permettre d'acquérir des compétences pratiques et pédagogiques nécessaires au **TITRE A FINALITE PROFESSIONNELLE NEGOCIATEUR TECHNICOMMERCIAL (TFP CPMS)** (séances pédagogiques et démonstrations commentées).
- L'amener à acquérir les savoirs théoriques nécessaires au **TITRE A FINALITE PROFESSIONNELLE NEGOCIATEUR TECHNICOMMERCIAL (TFP CPMS)**, le conduire à être force de proposition dans la coordination de l'élaboration du suivi du projet technique de la structure d'accueil en phase alternée.

FORMAPI

19 AVENUE ALBERT CAMUS – 21000 DIJON
– 03 80 74 08 88 6 RCS DIJON/
SIRET 399 926 260 00031 - NAF 8559A





ORGANISME
DE FORMATION-CFA

Méthodes pédagogiques et techniques mises en œuvre

Il s'agit d'une formation en alternance, réalisée pour partie en organisme de formation ; **FORMAPI BOURG EN BRESSE** et pour partie en entreprise.

Les mises en situation pédagogiques en entreprise d'accueil (phase alternée de la formation) seront programmées au fur et à mesure de l'avancement de la formation, selon une programmation calendaire validée d'un commun accord entre les parties.

Contenu pédagogique

La progression pédagogique se fera sur la base du programme ci-après en lien avec le référentiel.

La formation intervient après un positionnement du stagiaire (**DU 09/09/2021 AU 09/10/2021**) et s'organise autour de 6 unités d'enseignement.

UE1 - Relation commerciale

- Module 1 - Prospecter et gagner de nouveaux partenaires
- Module 2 - La pratique efficace de la vente d'une offre de marketing sportif
- Module 3 - Négociation - S'affirmer face aux situations difficiles
- Module 4 - L'utilisation des réseaux pour développer ses contacts commerciaux

UE2 - Marketing et actions commerciales

- Module 5 - Fondements du marketing
- Module 6 - Réaliser une veille et étudier son de son marché
- Module 7 - Le pilotage d'une stratégie de marketing sportif
- Module 8 - GRC - S'orienter client au quotidien
- Module 9 - Réussir son plan d'actions commerciales

UE3 - Organisation et efficacité commerciale

- Module 10 - Gestion du temps et des priorités
- Module 11 - Reporting
- Module 12 - Manager un projet événementiel

UE4 - Gestion commerciale.

- Module 13 - Calculs commerciaux
- Module 14 - Outils d'analyse et de prévision des ventes
- Module 15 - Analyser les risques d'impayés

UE5 - Environnement et supports métiers.

- Module 16 - Utiliser Excel Word, PowerPoint et un logiciel de PAO dans une activité commerciale
- Module 17 - Améliorer ses écrits professionnels
- Module 18 - Culture générale
- Module 19 - Le droit et fiscalité du sponsoring et du mécénat sportif

UE6 - Coaching

- Module 22 - Communication interpersonnelle, connaissance de soi
- Module 23 - Dynamique de groupe
- Module 24 - Améliorer sa prise de parole en public
- Module 25 - Prendre confiance en soi - Résistance face à l'échec
- Module 26 - Gestion des conflits, Gestion du stress

FORMAPI

19 AVENUE ALBERT CAMUS – 21000 DIJON
– 03 80 74 08 88 6 RCS DIJON/
SIRET 399 926 260 00031 - NAF 8559A





ORGANISME
DE FORMATION-CFA

Formateurs

Yohan HALICKI et son équipe pédagogique, interviendront sous la responsabilité pédagogique de formateur sous la responsabilité pédagogique de **Julie BRELIN - Responsable pédagogique** de cette action de formation pour FORMAPI, action qui se déroulera dans les locaux du pôle de **FORMAPI BOURG EN BRESSE** et ceux de FORMAPI.

Modalités des certifications

L'obtention du **TITRE A FINALITE PROFESSIONNELLE NEGOCIATEUR TECHNICOMMERCIAL (TFP CPMS)** se caractérise par les éléments suivants :

1. Dépôt d'un dossier de synthèse professionnelle (30 pages) qui comprendra une présentation :
 - a. de sa structure,
 - b. de ses missions,
 - c. d'une mission particulière faisant ressortir la dynamique commerciale.
2. Travail sur la présentation d'une étude de cas (3h30) - Prise de rendez-vous fictif par téléphone avec mise en pratique de son offre commerciale face au Jury.
3. Entretien avec le Jury - Questions commerciales + Dossier.

FORMAPI

19 AVENUE ALBERT CAMUS – 21000 DIJON
– 03 80 74 08 88 6 RCS DIJON/
SIRET 399 926 260 00031 - NAF 8559A

