

Chargé de Promotion et Marketing Sportif – BAC+2

La ligue régionale Nouvelle-Aquitaine de basketball, par le biais de son organisme de formation, propose une nouvelle formation inscrite à son catalogue et intitulée « Chargé de promotion et marketing sportif » en collaboration avec la FFBB et son partenaire Pikango.

Cette formation est adossée au titre professionnel « Négociateur Technico-commercial » (RNCP 34079 – Niveau 5 – équivalence BAC+2). Le parcours a été conçu « sur-mesure » pour répondre aux besoins des futurs Chargé de promotion et marketing sportif en club de sport amateur ou professionnels : formation théorique complétée par des Business game, rencontres avec des experts du monde du sport, visites de club, travaux dirigés, visioconférence, lectures, interviews de personnalités, quizz...

Date et Lieu	19 aout 2024 au 22 aout 2025 Ligue Nouvelle Aquitaine Basketball – 14 rue Cabanac 33800 Bordeaux
Public concerné	Etudiant en poursuite d'études, demandeur d'emploi, salarié en reconversion, salariés en poste. <ul style="list-style-type: none"> ○ Sensible au monde sportif ○ Idéalement avec une expérience dans le commerce ou le marketing ○ Ayant la volonté de découvrir le métier ○ Avec un réel projet professionnel
Prérequis	Avoir 18 ans Avoir le permis de conduire et/ou un moyen de locomotion Avoir un projet dans le domaine sportif, loisirs ou culturel en tant que commercial Satisfaire aux tests d'entrée en formation (étude du dossier)
Objectifs	<ul style="list-style-type: none"> • 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 • 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 • Maîtriser les outils et usages numériques • Mobiliser un comportement orienté client et une posture de service • Vendre une offre de marketing sportif et culturel • Concevoir des fiches produites • Répondre aux besoins associatifs • Connaître les bases de l'événementiel
Modalité Pédagogique	<ul style="list-style-type: none"> • Présentiel • Visio-conférence
Modalité d'assistance et de suivi	Les stagiaires peuvent solliciter plusieurs interlocuteurs pour toute question ou difficulté rencontrées, par mail ou téléphone : Coordinateur de formation Pikango et le Référent FFBB

Modalité d'évaluation	Evaluation formative, questionnements à l'oral, ECF (Evaluation en Cours de Formation), Examen blanc	
	<p>Session de validation et évaluation de l'acquisition des compétences par un binôme de jury de professionnel habilités par la DREETS sur la base de :</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Mises en situation professionnelle ✓ Restitution d'un dossier professionnel ✓ Productions Personnelles ✓ Livret ECF <p>Délivrance du Titre Professionnel Négociateur Technico-Commercial ou d'un Certificat de Compétences Professionnelles en cas de réussite partielle (dans les 5 ans ou dans la limite de date de révision du titre, possibilité d'être présenté à une nouvelle session de validation si réussite partielle ou échec).</p>	
Nombre d'heure de formation	420H de formation théorique en Organisme de Formation	
Prix de la formation	8302 € HT	Frais annexes /
Documents complémentaires	Présentation FFBB et Affiche FFBB Programme de formation	
Formation DETB inclus	Durant la formation vous aurez la possibilité de passer les CS4-CS5-CS6-CS7-CS8 (<i>si validation des présentiels et e-learning</i>)	
Financement Possible	<ul style="list-style-type: none"> • Contrat d'apprentissage : France Compétences fixe et publie par décrets, les niveaux de prise en charge des formations par apprentissage. L'établissement d'accueil devra contacter son OPCO pour connaître sa prise en charge, qui déterminera le « RESTE À CHARGE » employeur directement facturé par le CFA FFBB. Une convention de formation par apprentissage et un contrat de travail (CERFA FA13) seront signés. • Contrat de professionnalisation : L'employeur prend à sa charge les frais de formation de son salarié. Il devra contacter son OPCO pour connaître le niveau de prise en charge assuré par celui-ci, qui déterminera le « RESTE À CHARGE » facturé à l'employeur par la FFBB. Une convention de formation professionnelle et un contrat de travail (CERFA EJ20) seront signés après l'accord de l'entreprise, l'OPCO et FFBB. • Aides à l'embauche : sous conditions des aides et des exonérations de charges peuvent être octroyées aux employeurs. Contactez France Compétences et/ou l'OPCO de l'employeur. • Rémunération : selon le type de contrat, votre âge, votre niveau d'études et de la convention collective de votre employeur. • Possibilité de financement individuel avec mobilisation du CPF 	