

MCT+ Formation

# Chargé(e) de promotion et marketing sportif

Titre professionnel de niveau 5

PERPIGNAN

## Objectif général de la formation

Le référentiel de formation du Chargé (e) de promotion et marketing sportif a pour objectif de professionnaliser le parcours de l'apprenant. Ce dernier 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.

## Public bénéficiaire

Aucun diplôme exigé  
Permis B – Véhiculé

### Savoir être exigé :

- Bonne aisance relationnelle / Disponibilité
- Mobilité / Autonomie
- Sens des initiatives / Gestion des priorités / Rigueur / Organisation
- Capacité de travail et d'engagement / Travail en équipe
- Réactivité / Dynamisme
- Sens du résultat / Force de propositions

## Ingénierie pédagogique

Le dispositif de formation « Chargé(e) de promotion et de marketing sportif » a été conçu à partir des besoins des clubs et associations sportives en termes de levées de fonds et recherches de sponsors.

**L'ingénierie pédagogique** du dispositif a été imaginé en 2 étapes :

- 1/ Une préparation opérationnelle à l'emploi de 329 heures de face-à-face pédagogique et 8 jours de stage
- 2/ Une alternance de 420 heures sur un rythme de 3 semaines en clubs / 1 semaine en organisme de formation.

### Sanction de la formation

Cette formation est sanctionnée, sous réserve du succès aux examens, par :

- le Titre Professionnel de niveau 5 Négociateur Technico-Commercial

## Modalités de la formation

Le **référentiel de formation** est articulé autour de l'acquisition des compétences requises pour l'exercice des différentes activités du métier. Il propose une alternance entre l'acquisition de connaissances et de savoir-faire reliés à des situations professionnelles.

La formation donne aux apprenants l'occasion de travailler deux paliers d'apprentissage :

1. **Comprendre** : l'apprenant acquiert les savoirs et savoir-faire nécessaires à la compréhension des situations professionnelles
2. **Agir** : l'apprenant mobilise ces savoirs et acquiert la capacité d'agir et d'évaluer ses actions

La progression dans l'acquisition des compétences est formalisée sur un **Dossier Professionnel** (DP).

**Les méthodes pédagogiques** utilisées sont toujours adaptées aux objectifs pédagogiques des différents modules et thématiques abordées

- Témoignages de professionnels du métier visé
- Apports théoriques
- Exposés de groupe
- Ateliers
- Jeux de rôle afin de débriefer sur les postures et comportements

## Objectifs pédagogiques

**A l'issue de la formation, l'apprenant doit être capable de :**

### **1/ Comprendre les enjeux administratifs, financiers et humains d'une association**

- Acquérir une culture générale sur la spécificité du fait associatif, son évolution et son environnement
- Acquérir des connaissances pour prendre des responsabilités, conduire et développer un projet associatif

### **2 /Elaborer 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
- Réaliser le bilan de l'activité commerciale et rendre compte

### **3/ 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

#### 4/ Participer à l'évolution de l'offre du club par la mise en place d'actions opérationnelles (spécialité)

- Proposer des axes d'amélioration de la politique commerciale et marketing du club dans sa dimension produit, prix, distribution, communication
- Concevoir, organiser et manager des actions événementielles de types soirées de match, soirée de partenaires, événements extra-sportifs

### Le programme général de la formation

#### La Préparation Opérationnelle à l'Emploi

- 3 mois de formation en face à face et 8 jours de stage

Thématique	nombre jours	nombre heures
Journée intégration	1	7
Vente d'une offre de marketing sportif	9	63
Fondement du marketing	3	21
Prospecter et gagner de nouveaux partenaires	10	70
Bureautique et réseaux sociaux	8	56
Montage vidéo	2,5	17,5
Sport-santé	3	21
Vie associative	2	14
Développement personnel, gestion du stress	6	42
PSC1	1	7
Témoignages	1,5	10,5
	<b>47 jours</b>	<b>329 heures</b>

## La formation en alternance de 12 mois

- 192 jours en club et 420 heures en organisme de formation

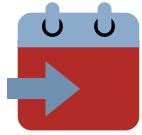
Thématique	nombre jours	nombre heures
Vente d'une offre de marketing sportif	11	77
Fondement du marketing	6	42
Prospecter et gagner de nouveaux partenaires	13	91
Bureautique et réseaux sociaux	7	49
Montage vidéo	4	28
Sport-santé	4	28
Vie associative	3	21
Analyse de la pratique professionnelle	7	42
Témoignages	2	14
Certification	3	21
	<b>60 jours</b>	<b>420 heures</b>

## Planning PERPIGAN 2022- 2023



**POE**

14/03/2022 au 03/06/2022



**Alternance**

07/06/2022 au 07/06/2023



SIRET : 907 522 999 000 16  
N° déclaration d'activité : 76 31 11014 31  
enregistré auprès du préfet de Haute -Garonne  
Code APE : 8559A

## Contacts



### Responsable pédagogique

Michèle JOLAIN  
ms.jolain@wanadoo.fr  
06.61.61.12.93



### Pôle développement du club

Laurent PIETROCOLA  
laurent.pietrocola@wanadoo.fr  
06.10.34.07.27

## Financiers



## Partenaires

