

Chargé de Promotion et de Marketing Sportif

Le diplôme du CPMS (CHARGE DE PROMOTION ET MARKETING SPORTIF), permet à son titulaire de réaliser des études de marché, sectorielles et concurrentielles. Plus le Chargé de Promotion et de Marketing Sportif connaîtra son secteur et les acteurs de son environnement, plus il pourra mettre en place un plan marketing efficace. Il a le devoir de réaliser des opérations de suivi et de contrôle sur les tâches en cours afin de répondre aux objectifs commerciaux fixés.

Fonctions concernées :

Devenir responsable sponsoring

Devenir chef de produit sportif

Responsable marketing sportif

Durée: 420.00 heures (jours)

Profils des stagiaires

- Cette action s'adresse aux jeunes de 18 ans ayant la volonté d'être un alternant dédié au développement des ressources d'un club et donc d'accompagner une structure associative dans le développement de ses ressources financières.

Prérequis

- Fournir un dossier d'inscription complet
- Valider les Tests de Sélection (questionnaire + entretien individuel)

Objectifs pédagogiques

- Etre capable de commercialiser en toute autonomie une offre de sponsoring, mécénat ou de partenariat
- Acquérir les savoirs et savoir-faire nécessaires à la compréhension des situations professionnelles
- Mobiliser ces savoirs et acquérir la capacité d'agir et d'évaluer ses actions

Contenu de la formation

- Élaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini
 - Prospecter et gagner de nouveaux partenaires
 - La pratique efficace de la vente d'une offre de marketing sportif
 - Négociation – S'affirmer face aux situations difficiles
 - Développement personnel, gestion du stress
 - Communication interpersonnelle, connaissance de soi
 - L'utilisation des réseaux pour développer ses contacts commerciaux
- UE 2 : MARKETING ET ACTIONS COMMERCIALES
 - Réaliser une veille et étudier son de son marché
 - Le pilotage d'une stratégie de marketing sportif
 - Réussir son plan d'actions commerciales

INNOVA FORMATION

30 rue du 35ème régiment d'aviation

69500 BRON

Email: innova69@metisports.com

Tel: 0478546903



- UE 3 : ORGANISATION ET EFFICACITE COMMERCIALE
 - Gestion du temps et des priorités
 - Améliorer sa prise de parole en public
 - Manager un projet événementiel
 - Analyse de la pratique professionnelle
- UE 4 : GESTION COMMERCIALE
 - Calculs commerciaux
 - Outils d'analyse et de prévision des ventes
 - Analyser les risques d'impayés
- UE 5 : ENVIRONNEMENT ET SUPPORTS METIERS
 - Utiliser Excel Word, PowerPoint et un logiciel de PAO dans une activité commerciale
 - Améliorer ses écrits professionnels
 - Culture et Expression
 - Dynamique de groupe

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

Une équipe pédagogique qualifiée et diplômée. Elle saura partager avec vous ses compétences mais aussi et surtout sa bonne humeur!

Moyens pédagogiques et techniques

- Salles de formation avec télévision et wifi accessible
- Salles de pratiques (sportives, artistiques ou culturelles) type gymnase, dojo, multi sports
- Matériel pédagogique nécessaire à la bonne réalisation de la formation
- Mise à disposition de documents supports tout au long de la formation (bibliothèque en ligne)
- Intervenants qualifiés issus du milieu professionnel
- Ateliers gestion des émotions
- Etude de cas concrets : jeux de rôles, mise en situation, analyse vidéo
- Quiz en salle ou à distance
- Tutorat : accompagnement individuel
- Travaux individuels ou par groupe
- Travail de recherche et construction de contenus : Classe inversée

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Un livret de suivi de formation récapitulant l'évolution du stagiaire
- Des évaluations formatives en centre et en club avec un jury professionnel
- Des questionnaires d'évaluation réguliers des acquis et des besoins
- Des entretiens individuels d'accompagnement par le coordinateur
- Des mises en situation professionnelle sur public réel (écoles primaires)

Modalités d'évaluation

Diplôme professionnel de niveau V (bac +2)

certification délivrée par le Ministère du Travail (36T31203 / RNCP 34079)

- D'une mise en situation professionnelle ou d'une présentation d'un projet réalisé en amont de la session, éventuellement complétée par d'autres modalités d'évaluation : entretien technique, questionnaire professionnel, questionnement à partir de production(s).
- b) Du dossier professionnel et de ses annexes éventuelles.
- c) Des résultats des évaluations passées en cours de formation pour les candidats issus d'un parcours de formation.
- d) D'un entretien avec le jury destiné à vérifier le niveau de maîtrise par le candidat des compétences requises pour l'exercice des activités composant le titre visé.

Accessibilité

Les équipes du CFA sont mobilisées pour accueillir les stagiaires en situation de handicap, ainsi que les personnes à mobilité réduite et leur proposer un accompagnement adapté et personnalisé pour favoriser leur parcours de formation en alternance.

INNOVA FORMATION | 30 rue du 35ème régiment d'aviation BRON 69500 | Numéro SIRET: 813 610 185 00031 | Numéro de déclaration d'activité: 84691430669 (auprès du préfet de région de: Auvergne Rhône Alpes)

INNOVA FORMATION

30 rue du 35ème régiment d'aviation

69500 BRON

Email: innova69@metisports.com

Tel: 0478546903



Bus 52 arrêt Bron Aviation, Tram T5 ou Bus 79 arrêt Parc Du Chêne