



Devenez Chargé.e de promotion et de marketing sportif !

Niveau 5

Titre professionnel intitulé :
« Négociateur technico-commercial » enregistré au RNCP sous le
code RNCP39063
Niveau 5 du Ministère du Travail
RNCP39063 - TP - Négociateur technico-commercial
Date d'enregistrement : 10/06/2024

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 rencontres avec des experts du monde du sport, visites de club, travaux dirigés, visioconférence, lectures, interviews de personnalités, quiz...

PUBLIC CONCERNÉ et 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
- Français : écrit/parlé
- Maths : calcul de base
- Entretien motivationnel
- Dossier d'inscription

- Formation accessible aux personnes en situation de handicap, adressez votre demande au référent handicap : camille.monteiro@aurabasketball.com / pour les aménagements d'épreuves : referent.handicap@pikango.fr

CONDITIONS D'ACCES

Dossier d'inscription + Entretien individuel + QCM (culture générale, mathématiques, français)
Inscription définitive à la signature d'un contrat d'alternance ou financement individuel

MODALITÉS PEDAGOGIQUES

Présentiel : 63 % et distanciel : 37 %

MODALITÉS D'EVALUATION ET DE CERTIFICATION

Évaluation formative, quizz, étude de cas, questionnements à l'oral, préparation à la certification du titre professionnel Négociateur Technico-Commercial s'appuyant sur :

- ✓ Évaluations en cours de formation
- ✓ Productions personnelles
- ✓ Dossier professionnel
- ✓ Mises en situation professionnelle
- ✓ Entretiens avec un jury et soutenance du dossier

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).

MODALITÉS D'ASSISTANCE PEDAGOGIQUES

Le coordinateur de formation suit la cohorte et est joignable régulièrement par message/ou par téléphone.
Les coordonnées du coordinateur seront fournies le jour de l'accueil.

LIEU : SAINT-PRIEST

DATES : Du 17/08/2026 au 10/09/2027

Soit 13 mois d'alternance
525 heures de formation
Dont 203 h en distanciel
Dont 35 h de certification

STATISTIQUES (basées sur les CPMS 2024/2025)

- 96% de réussite pour les candidats qui se sont présentés aux certifications
- 70% des diplômés ont obtenu un emploi dans les 3 mois suivant la formation
- 100% des candidats préconisent cette formation

FINANCEMENT DE LA FORMATION

Frais d'inscription : 60 €

Coût pédagogique : 8 302€

Contrat d'apprentissage :

Possibilité de prise en charge de tout ou partie par l'OPCO de l'employeur sous réserve de confirmation par l'OPCO.

Contrat de professionnalisation : Possibilité de prise en charge de tout ou partie par l'OPCO de l'employeur sous réserve de confirmation par l'OPCO.

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 (selon décret).

Rémunération selon : type de contrat, âge, niveau d'études, situation antérieure et convention collective. % SMC ou SMIC

EN SAVOIR PLUS :

trouver-mon-opco.fr
travail-emploi.gouv.fr
legifrance.gouv.fr
alternance.emploi.gouv.fr

Possibilité de **financement individuel** : nous contacter contact@pikango.fr

LES DÉBOUCHÉS et POURSUITES D'ETUDES

Tous les secteurs d'activité qui nécessitant des commerciaux dans leur environnement avec une spécialité marketing sportif.

Possibilité de poursuivre sur les diplômes ou certifications de niveau 6 (par exemple : Certification pro. Chargé.e de projets événementiels RNCP 41995)

[RNCP39063 - TP - Négociateur technico-commercial](#)

Toute réclamation peut être adressée par écrit à l'IFRABB. Elle fera l'objet d'un traitement formalisé selon une procédure interne visant l'amélioration continue de la qualité.

Programme de formation

OBJECTIFS

A l'issue de la formation, les apprenants seront capables de vendre une offre de marketing sportif et culturel en déployant les compétences ci-dessous :

- Assurer une veille commerciale pour maintenir son expertise concernant les produits et les services de l'entreprise et de ses concurrents
- Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales
- Prospecter un secteur géographique défini (prospection à distance et physiquement)
- Analyser ses performances, élaborer et mettre en œuvre des actions correctives
- Représenter l'entreprise et valoriser son image
- Concevoir une proposition technique et commerciale
- Négocier une proposition technique et commerciale
- Mettre en œuvre des actions de fidélisation
- Réaliser le bilan, ajuster son activité commerciale et rendre compte
- Optimiser la gestion de la relation client

Compétences transverses développées pendant la formation :

- 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 supports de communication et assurer sa présence digitale (plaquette/ catalogue/ réseaux sociaux,...)
- Répondre aux besoins associatifs
- Connaître les bases de l'événementiel et de la communication digitale

CONTENU DE LA FORMATION

Unités d'enseignement	Modules de formation
Elaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre CCP1 du TP NTC	Assurer la veille commerciale, adapter l'offre au marché Prospection et nouveaux partenaires Organisation du plan d'actions commerciales Utilisation des réseaux pour développer ses contacts commerciaux Calculs commerciaux et méthodes de reporting + Evaluation en cours de formation (ECF - dont corrections et feedback)
Négocier une solution technique et commerciale & consolider l'expérience client CCP2 du TP NTC	Représentation et valorisation de l'entreprise Etapes de l'entretien de vente / Négociation et gestion des situations difficiles (reformulation, objections...) Analyse et prévisions des ventes Gestion et digitalisation de la relation client / fidélisation (CRM, réseaux sociaux, blogs, emailings,...) + Evaluation en cours de formation (ECF - dont corrections et feedback)
Spécialité Marketing Sportif et gestion associative	Définition de la fiche de poste au sein de la structure d'accueil en alternance Connaitre son environnement interne / externe pour mieux connaître et représenter sa structure Finalisation des packs et mise à jour / Identité de marque sportive Activation partenariat / Relations publiques / Parcours client / Fan expérience Droit et fiscalité du sponsoring et du mécénat sportif Analyse du process du bon de commande à la facturation Connaissance de son environnement / Animation d'un réseau de partenaires Contexte et gestion associative : loi de 1901 / évolution du monde associatif et ses relations avec les pouvoirs publics / Organisation et gouvernance d'une association
Evènementiel Communication digitale	Définir le projet / Gestion de projet et outils / Organiser le J – Feedback et analyse Création d'une campagne de communication / Réseaux sociaux : SEO, Lead, KPI Première approche du montage vidéo Community management
Posture professionnelle	Intelligence émotionnelle / Gestion du temps et des tâches Outils de communication interpersonnelle Analyse de la pratique professionnelle en structure Repérage des situations liées aux incivilités, aux violences et aux discriminations / sanctions encourues Se préparer à l'oral : certification et milieu professionnel / Citoyenneté

RSE / RSO	Définition de la RSE / RSO. Enjeux et démarche pour les entreprises. Pourquoi et comment mettre en place une démarche RSE/RSO dans sa structure sportive, avec ses partenaires et parties prenantes
Sport santé	Définition du sport santé. Stratégie nationale sport santé. Enjeux et démarche. Comment l'adapter dans sa structure sportive ?
Bureautique	Word : Dossier professionnel en vue de la certification / Excel : Tableur et calculs / Powerpoint : Création de visuel
Accompagnement / préparation à la validation	Accompagnement à la rédaction des dossiers professionnels et productions personnelles - Ecrits professionnels / ECF / Accompagnement à la valorisation des compétences (TRE/employabilité) / Préparation à la session d'examen
Session de validation et bilan de formation	Bilan de formation Session de validation du titre professionnel négociateur technico-commercial niveau 5 du Ministère du Travail

Renseignements et inscription :

theo.rougeron@aurabasketball.com

2026														
août-26			sept-26			oct-26			nov-26			déc-26		
S 1	M 1	Visio PIK			J 1				D 1	Férié	M 1	Présentiel		
D 2	M 2				V 2				L 2	Visio PIK E-learning	M 2	E-learning		
L 3	J 3				S 3				M 3	Présentiel	J 3			
M 4	V 4				D 4				M 4		V 4			
M 5	S 5				L 5				J 5		S 5			
J 6	D 6				M 6	Présentiel			V 6	Visio I	D 6			
V 7	L 7				M 7	E-learning			S 7		L 7			
S 8	M 8	Présentiel			J 8				D 8		M 8	Présentiel-		
D 9	M 9	E-learning			V 9				L 9	E-learning	M 9	E-learning		
L 10	J 10				S 10				M 10	Présentiel	J 10			
M 11	V 11				D 11				M 11	Férié	V 11			
M 12	S 12				L 12				J 12		S 12			
J 13	D 13				M 13	Présentiel-			V 13		D 13			
V 14	L 14				M 14	E-learning			S 14		L 14	Visio PIK E-learning		
S 15	M 15	Présentiel			J 15				D 15		M 15	Présentiel		
D 16	M 16	E-learning			V 16				L 16		M 16			
L 17	J 17	Visio PIK			S 17				M 17	Présentiel	J 17			
M 18	V 18	Visio I			D 18				M 18	E-learning	V 18			
M 19	S 19				L 19				J 19		S 19			
J 20	D 20				M 20				V 20		D 20			
V 21	L 21				M 21	Présentiel			S 21		L 21			
S 22	M 22	Présentiel			J 22	Présentiel			D 22		M 22			
D 23	M 23	E-learning			V 23	E-learning			L 23		M 23			
L 24	J 24	Présentiel			S 24				M 24	Présentiel	J 24			
M 25	V 25	Présentiel-			D 25				M 25	Visio I	V 25	Férié		
M 26	S 26				L 26				J 26	E-learning	S 26			
J 27	D 27				M 27	E-learning			V 27		D 27			
V 28	L 28	Visio PIK E-learning			M 28				S 28		L 28			
S 29	M 29	Présentiel			J 29				D 29		M 29			
D 30	M 30				V 30				L 30		M 30			
L 31					S 31						J 31			

	Nb de séances	Nb h/ séance	Total
Présentiel-Pikango	35	7	245,00
Présentiel-Ifrabb	6	7	42,00
E-learning	34	3,5	119,00
Visio PIKANGO	14	3,5	49,00
Visio IFRABB	10	3,5	35,00
Certification	5	7	35,00
			525,00

2027																		
janv-27		févr-27		mars-27		avr-27		mai-27		juin-27		juil-27		août-27		sept-27		
V 1	Férier	L 1		L 1		J 1		S 1	Férier	M 1	Présentiel	J 1		D 1		M 1	Certification	
S 2		M 2	Présentiel	M 2	Présentiel	V 2		D 2		M 2	E-learning	V 2		L 2		J 2		
D 3		M 3	E-learning	M 3	E-learning	S 3		L 3		J 3		S 3		M 3		V 3	Présentiel	
L 4		J 4		J 4		D 4		M 4	Visio PIK	E-learning	V 4	Visio I	D 4		M 4		S 4	
M 5	Présentiel	V 5		V 5		L 5		M 5		S 5		L 5		J 5		D 5		
M 6	E-learning	S 6		S 6		M 6	Présentiel	J 6		D 6		M 6	Visio PIK	V 6		L 6		
J 7	Visio I	D 7		D 7		M 7	E-learning	V 7		L 7		M 7		S 7		M 7		
V 8		L 8		L 8	Visio PIK	J 8		S 8	Férier	M 8	Présentiel-	J 8		D 8		M 8	Certification	
S 9		M 9	Présentiel	M 9	Présentiel	V 9	Visio I	D 9		M 9	Visio PIK	V 9		L 9		J 9		
D 10		M 10		M 10		S 10		L 10		J 10		S 10		M 10		V 10		
L 11		J 11		J 11	E-learning	D 11		M 11	Présentiel-	V 11		D 11		M 11		S 11		
M 12	Présentiel	V 12		V 12	Visio I	L 12		M 12	E-learning	S 12		L 12		J 12		D 12		
M 13	E-learning	S 13		S 13		M 13	E-learning	J 13	Férier	D 13		M 13		V 13		L 13		
J 14		D 14		D 14		M 14		V 14		L 14		M 14	Férier	S 14		M 14		
V 15		L 15		L 15	Présentiel	J 15		S 15		M 15	Présentiel	J 15	Férier	D 15	Férier	M 15	Férier	
S 16		M 16	Présentiel-	M 16	Présentiel	V 16		D 16		M 16		V 16		L 16		J 16		
D 17		M 17	E-learning	Visio PIK	M 17	E-learning	S 17		L 17		J 17		S 17		M 17	Visio PIK	V 17	
L 18		J 18		J 18		D 18		M 18	Présentiel	V 18		D 18		M 18		S 18		
M 19	Présentiel	V 19		V 19		L 19		M 19	E-learning	S 19		L 19		J 19		D 19		
M 20	E-learning	S 20		S 20		M 20	Visio PIK	J 20		D 20		M 20		V 20		L 20		
J 21	E-learning	D 21		D 21		M 21	E-learning	V 21		L 21		M 21		S 21		M 21		
V 22		L 22		L 22	Visio I	E-learning	J 22		S 22		M 22	Visio PIK	J 22		D 22		M 22	
S 23		M 23	E-learning	M 23	Présentiel	V 23		D 23		M 23		V 23		L 23		J 23		
D 24		M 24		M 24		S 24		L 24	Férier	J 24		S 24		M 24		V 24		
L 25		J 25		J 25		D 25		M 25		V 25		D 25		M 25	Présentiel	S 25		
M 26	Présentiel	V 26		V 26		L 26	Présentiel	M 26	Visio PIK	S 26		L 26		J 26	Présentiel	D 26		
M 27	E-learning	S 27		S 27		M 27	Présentiel	J 27		D 27		M 27		V 27	Présentiel	L 27		
J 28		D 28		D 28		M 28		V 28		L 28		M 28		S 28		M 28		
V 29	Visio I			L 29	Férier	J 29		S 29		M 29	Présentiel	J 29		D 29		M 29		
S 30				M 30		V 30		D 30		M 30	Visio I	V 30		L 30	Certification	J 30		
D 31				M 31				L 31				S 31		M 31				

*Ce planning est fourni à titre indicatif. Des changements peuvent être décidés (dates ou lieux).
Les apprenants, les employeurs et les financeurs en seront alors informés au préalable.*

PIKANGO – Maison des métiers - 107 avenue Michel Crépeau – 17000 LA ROCHELLE – www.pikango.fr - contact@pikango.fr - Tél : 05 17 811 266
SAS au capital de 1000 € - SIRET 912 508 199 00011 - Déclaration d'activité sous le numéro 7517027717 auprès du Préfet de région de Nouvelle-Aquitaine - Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.