

TITRE À FINALITÉ PROFESSIONNELLE

ASSISTANT DE PROMOTION ET MARKETING SPORTIF

Niveau de Diplôme 4 (CAP)
RNCP 31005

MENTION SPORT

CONTENU DE LA FORMATION

Compétences transversales :

- Organiser une activité commerciale de base pour le club
- Communiquer oralement et par écrit auprès des partenaires et sponsors
- Utiliser les outils digitaux dans son activité commerciale





UC 1 : Prospecter un secteur de vente

- Assurer une veille professionnelle et commerciale, mettre en oeuvre un plan d'actions commerciales
- Prospecter à distance et physiquement, analyser ses performances et en rendre compte

UC 2 : Vendre en face à face des produits aux partenaires

- Représenter le club et valoriser son image, conduire un entretien de vente et en assurer le suivi
- Fidéliser les partenaires de son club



-  Besançon, Siège Perf Form
-  440 Heures de formation, FOAD comprise
-  35 Semaines de formation réparties sur 10 mois
-  3 ou 4 Jours en Entreprise, 1 ou 2 jours en Formation

AVANTAGES

APPRENANT

- Contrat de travail à temps plein dans la structure : statut salarié
- Rémunération proportionnelle au % du SMIC en fonction de l'âge
- Coût de la formation pris en charge
- Aides spécifiques liées au statut d'apprenti (logement, permis, etc...)
- Diplôme de Niveau 4 référencé au RNCP 31 005
- Début de parcours pour découvrir les métiers du sports

STRUCTURE

- Salarié(e) à temps plein alternant temps en formation et temps en structure
- Coût de la formation pris en charge
- Exonération de la majorité des cotisations et contributions sociales, patronales et salariales
- Aide unique mensualisée dès l'embauche de l'apprenti
- Aide maître d'apprentissage pour l'accompagnement de l'apprenti (sous conditions)

CONDITIONS D'ENTRÉE

PRÉREQUIS

- Être titulaire d'un diplôme de niveau 3
- Connaissances et expériences commerciales (scolaires, professionnelles)
- Connaissance de l'environnement économique du monde sportif associatif

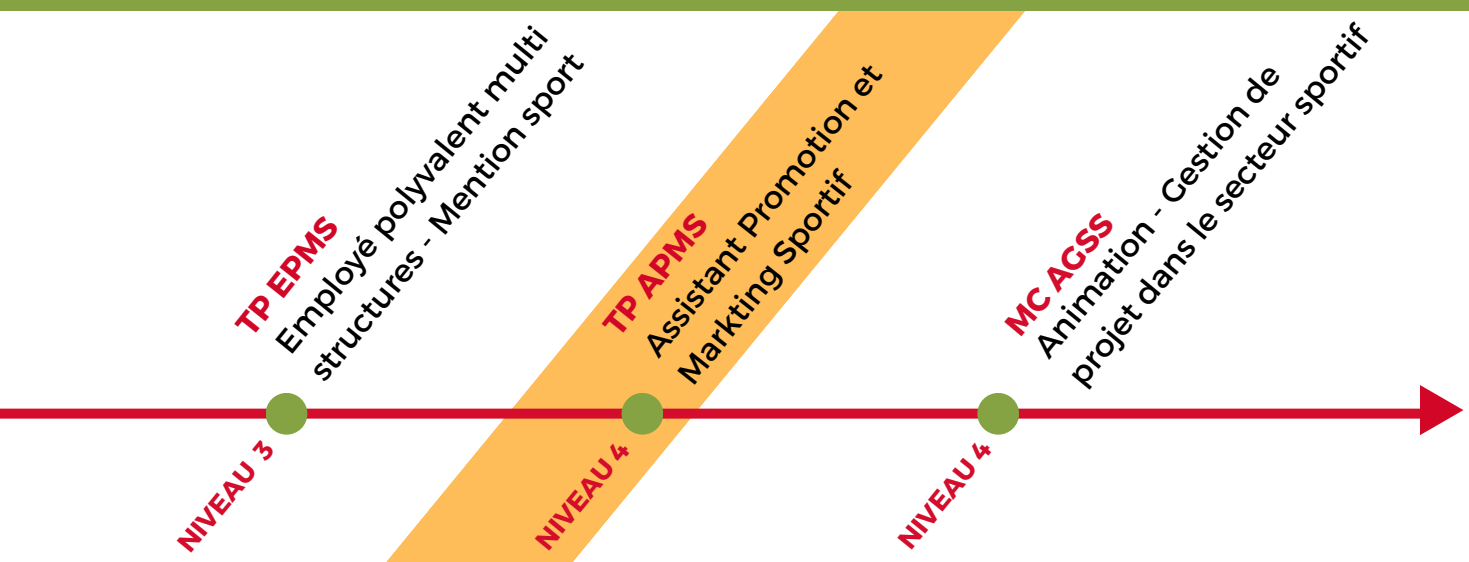
PROFIL

- Tempérament de gagneur
- Goût de l'investissement personnel fort
- Capacité à gérer les échecs
- À l'écoute

DÉBOUCHÉS

- Conseiller commercial
- Délégué commercial
- Attaché commercial
- Poursuite d'étude : TP CPMS

NOS PARCOURS DE FORMATION DANS L'ENVIRONNEMENT SPORTIF



CONTACTEZ-NOUS

RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE

Delphine **VIEILLE**
Tél : 07 69 56 57 41

Mail : perf.form.secretariat@gmail.com



perf.formgroupe.fr

SUIVEZ-NOUS !



PERF/FORM
se former pour **demain**

14 rue de Lafayette Bât B,
25000 BESANÇON