

TITRE PRO

CONSEILLER COMMERCIAL D'UNE STRUCTURE SPORTIVE

Qualiopi
processus certifié

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualifiée a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes :

- Actions de formation
- Actions de formation par apprentissage
- Actions validant les acquis d'expérience
- Bilans de compétences

DNS
FORMATION



NIVEAU 4 (BAC)

ALTERNANCE = 2 COURS/MOIS

CONTRAT D'APPRENTISSAGE 10 À 12 MOIS

1260 HEURES (COURS ET ENTREPRISE)

EXAMENS EN JUIN OU JUILLET

COMMERCE/VENTE

PRÉ-REQUIS :

- ◆ OPTION 1 : AVOIR LE NIVEAU CLASSE DE 1ÈRE, DE TERMINALE OU ÉQUIVALENT
- ◆ OPTION 2 : AVOIR UN CAP/BEP/TITRE PROFESSIONNEL DE NIVEAU 3 EN COMMERCE OU ÉQUIVALENT

TYPES D'EMPLOIS ACCESSIBLES APRÈS VALIDATION DU TITRE :

- ◆ COMMERCIAL(E) D'UNE STRUCTURE SPORTIVE
- ◆ ASSISTANT(E) COMMERCIAL(E) D'UNE STRUCTURE SPORTIVE

OBJECTIFS :

Le(la) conseiller(e) commercial(e) vend des produits, des prestations de services ou des solutions d'une structure sportive.

Il(elle) prospecte des entreprises et des particuliers, selon le plan défini, via des outils de communication numériques ou en face à face afin de développer son portefeuille client et le chiffre d'affaires de sa structure.

PROGRAMME :

1. Prospecter un secteur de vente

- ◆ Assurer une veille professionnelle et commerciale
- ◆ Mettre en œuvre un plan d'actions commerciales et organiser son activité
- ◆ Mettre en œuvre la démarche de prospection
- ◆ Analyser ses performances commerciales et en rendre compte

2. Accompagner le client et lui proposer des produits et des services (Sponsoring et ou mécénat)

- ◆ Représenter l'entreprise et contribuer à la valorisation de son image
- ◆ Conseiller le client en conduisant l'entretien de vente
- ◆ Assurer le suivi de ses ventes
- ◆ Fidéliser en consolidant l'expérience client