

COMMERCIAL SPORTIF

DIPLOME DE NIVEAU 4 (BAC) RNCP 37717

La formation **“Commercial Sportif”**, de niveau Bac et basée sur le référentiel du TP Conseiller Commercial, est dispensée à **Besançon**.

Elle comprend **440 heures de formation**, incluant de la FOAD, réparties entre **1 à 2 jours en centre et le reste en entreprise, par semaine**.

Elle prépare à promouvoir et développer l'activité commerciale d'une structure sportive, en alliant passion du sport, communication et marketing.

Contenu de la formation

Le programme est structuré autour de deux unités principales.

- **UE1** est dédiée à la prospection : assurer une veille commerciale, mettre en œuvre des actions de prospection sur le terrain ou à distance, et analyser ses performances.
- **UE2** se concentre sur la vente : représenter et valoriser l'image du club auprès des partenaires, conduire des entretiens de vente, assurer le suivi et fidéliser les sponsors.



440 heures



Besançon



**35 semaines
réparties sur 10
mois**



**3 ou 4 jours en
Entreprise, 1 ou 2
jours en formation**

Compétences développées



Prospection commerciale



Maîtrise des outils
digitaux



Vente et fidélisation de
partenaires



Valorisation de l'image
de son club



Communication
professionnelle

EN SAVOIR PLUS



COMMERCIAL SPORTIF

DIPLÔME DE NIVEAU 4 (BAC) RNCP 37717

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 37717

STRUCTURE

- Salarié(e) à temps plein alternant temps en formation et temps en structure
- Coût de la formation pris en charge par l'OPCO
- 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)

PROFIL

- Tempérament de compétiteur
- Goût de l'investissement
- Capacité à gérer les échecs
- Être à l'écoute

DÉBOUCHÉS



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