

CHARGÉ DE PROMOTION ET DE MARKETING ASSOCIATIF-SPORTIF



Prospecter



Fidéliser



Vendre



Promouvoir

OBJECTIFS

Le(la) chargé(e) de promotion :

- Prospecte une clientèle de professionnels pour trouver des financements pour le club Élabore une stratégie commerciale de création de réseaux et de fidélisation partenaires
- Organise et met en œuvre un plan d'actions commerciales et évalue les résultats
- Gère des événements du club
- Maîtrise la différence entre le partenariat et le mécénat

EN ALTERNANCE OU EN CONTINUE

CONDITIONS D'ADMISSIONS

- Avoir un Niveau Bac
- Réaliser un test de culture générale
- Effectuer un entretien de motivation

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Établir une veille commerciale des différents offres commerciales sur le secteur du club
- Définir et appliquer le plan d'actions commerciales
- Démarcher, prospecter les entreprises
- Vendre des sponsorings (espaces publicitaires, plaquette club, calendrier...) et/ou des mécénats
- Négocier avec les entreprises les différentes modalités
- Suivre la réalisation et fidéliser le partenaire
- Promouvoir et véhiculer l'image du club



POUR PLUS D'INFORMATIONS

06 64 38 48 20
contact@afm-management.fr

78 chemin des sept deniers
31200 Toulouse

afmmanagement.fr

ALTERNANCE POSSIBLE

EN ENTREPRISE

La formation en alternance (apprentissage ou professionnalisation) associe les mises en situations professionnelles en entreprise et une formation à l'organisme de formation sur 1 an :

Durée de l'alternance : 1 an (possibilité de démarrer avant la période de formation)

APPRENANT RÉMUNÉRÉ SELON LES BAREMES DE L'ALTERNANCE

EN FORMATION (441 HEURES)

- Accompagnement dans les projets d'entreprise
- Accompagnement et méthode pour la réalisation du dossier professionnel et du dossier projet
- Exercices collectifs sur différentes thématiques d'animation d'équipe, de ressources financières
- Méthodes de pilotage sur des opérations commerciales et de production
- Méthodes d'animation d'équipe

EN PRÉSENTIEL ET /OU EN DISTANCIEL

OPTION : SECTEUR SPORTIF



DÉBOUCHÉS

VIE ACTIVE

Commercial(e) d'association
Chargé(e) de marketing
Chargé(e) de partenariats et mécénats
Chargé(e) de l'animation du réseau des partenaires et des mécènes
Chargé(e)/responsable de promotion
Responsable de boutique association

POURSUITE D'ÉTUDES

Manager de structure sportive associative (Niveau Bac+2)
Bachelor commerce ou marketing (Niveau Bac+3)

CONDITIONS D'EXAMEN

Les compétences des candidat(e)s sont évaluées par un jury selon :

Une mise en situation professionnelle écrite et orale
Des questionnements à partir de productions personnelles
Un dossier professionnel

Possibilité de valider un ou plusieurs blocs de compétences, nous contacter.

TARIFS

Formation financée à 100% en contrat d'apprentissage
Coût de la formation : sur demande
(Possibilité de financement suivant critères : CPF, ARE, OPCO, employeur).

PERSONNE EN SITUATION DE HANDICAP NOUS CONTACTER AFIN D'ÉTUDE LES AMÉNAGEMENTS POSSIBLES.

Titre professionnel de niveau 5 (équivalent Bac+2)
REGISTRE NATIONAL DES CERTIFICATIONS PROFESSIONNELLES N° 39063