

NÉGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL

SPORT

Devenez un expert de la vente
dans le secteur du sport.

La formation **Négociateur Technico-Commercial – spécialisation sport** vous forme aux métiers du commerce dans le secteur sportif.

Apprenez à vendre des produits ou services techniques, à construire une stratégie commerciale, et à représenter efficacement une marque ou une structure.

Une formation dynamique, professionnalisante et tournée vers les réalités du terrain.

01 83 75 23 25

jump@ikigai-education.com

www.jump-academiedesmetiersdusport.io/



Source image : canva

NÉGOCIATEUR TECHNICO COMMERCIAL

Titre RNCP39063 :

Titre professionnel Négociateur technico-commercial. RNCP 39063. Code NSF : 312t. Niveau 5.
Certificateur : Ministère du travail, du plein emploi et de l'insertion. Date d'échéance de l'enregistrement : 10/06/2029



PRÉSENTATION

Former des professionnels capables de prospecter, négocier et vendre des produits ou services dans le secteur du sport, tout en assurant le suivi et la fidélisation de leur portefeuille client.
À l'issue de la formation, vous serez prêt(e) à intégrer une entreprise, un club ou une marque sportive en tant que commercial terrain, chargé de clientèle ou responsable de secteur.

Cette formation vous correspond si :

Vous êtes à l'aise à l'oral et aimez convaincre.
Vous avez un goût pour le challenge et les objectifs à atteindre.
Vous vous intéressez au commerce, au marketing et à la stratégie de vente.
Vous souhaitez évoluer dans un environnement sportif, dynamique et en lien direct avec les clients.
Vous cherchez une formation professionnalisante qui vous prépare concrètement au terrain.

OBJECTIF & PROGRAMME

Une formation complète pour maîtriser toutes les étapes du cycle commercial, dans un environnement sportif dynamique :

Activité 1 : Elaborer une stratégie de prospection et la mettre en oeuvre

- Assurer une veille commerciale
- Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales
- Prospecter un secteur défini
- Analyser ses performances, élaborer et mettre en oeuvre des actions correctives

Activité 2 : Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client

- Représenter l'entreprise et valoriser son image
- Concevoir une proposition technique et commerciale
- Négocier une solution technique et commerciale
- Réaliser le bilan, ajuster son activité commerciale et rendre compte
- Optimiser la gestion de la relation client

**Programme détaillée sur demande*

Prérequis :

Être titulaire d'un baccalauréat ou un titre RNCP de niveau 4

Rythme :

- Formation en alternance / en apprentissage
- Formation initiale (avec stage en milieu professionnel)

Durée :

12 mois

Poursuite d'études :

Bachelor Business et marketing du Sport

Débouchés métiers :

- Technico-commercial sport
- Responsable commercial
- Chef de secteur ou chef de produit dans des entreprises de sport ou grandes enseignes
- Conseiller en magasin spécialisé en produits sportifs
- Chargé de partenariats