

IPMS

NÉGOCIATEUR
TECHNICO-COMMERCIAL

PROGRAMME

	COMPÉTENCES TRANSVERSES - BILANS - PRÉPARATION AU TITRE	152 H
	<ul style="list-style-type: none"> • Posture professionnelle et gestion des tâches • Compétences bureautiques et valorisation de son profil professionnel 	
	<ul style="list-style-type: none"> • Évaluation des compétences • Bilan intermédiaire et final • Préparation et entraînement à la validation du titre 	
M1 + M2	PROSPECTION	40 H
	<ul style="list-style-type: none"> • Veille stratégique et adaptation de l'offre • Gestion de l'activité commerciale et suivi des performances (plan d'actions commerciales, organisation de la prospection et suivi de l'activité commerciale via des outils de reporting) 	
	NÉGOCIATION / VENTE	48 H
	<ul style="list-style-type: none"> • Posture et stratégie commerciale (politique commerciale et maîtrise des étapes de l'entretien de vente) • Suivi et gestion de la relation client (suivi de l'entretien de vente et gestion et digitalisation de la relation client) 	
M3	MARKETING ET MARKETING SPORTIF	80 H
	<ul style="list-style-type: none"> • Apprentissage des fondamentaux du marketing (SWOT, Marketing Mix) 	
	<ul style="list-style-type: none"> • Connaissance de l'environnement sportif interne et externe et gestion de l'offre • Gestion des partenariats et suivi commercial 	
M4	COMPÉTENCES SPÉCIFIQUES / SECTEUR SPORT (HORS MARKETING SPORTIF)	64 H
	<ul style="list-style-type: none"> • Compréhension du contexte associatif et entrepreneurial dans le secteur sportif et ses enjeux • Gestion de la santé et sécurité au travail dans une structure sportive, intégration des enjeux de la RSE pour une structure sportive • Gestion de l'organisation d'événements sportifs et communication dans le sport 	
		TOTAL : 384 HEURES