

Programme de Formation Business Developer

Informations Générales

- **Nom du diplôme** : Titre Professionnel Négociateur Technico-Commercial (NTC), spécialisation Marketing et Événementiel Sportif
- **Durée** : 420 heures
- **Dates** : Plusieurs sessions par an
- **Nombre de sessions** : Dépend du calendrier annuel de formation
- **Horaires** : Du lundi au vendredi, de 8h à 16h30
- **Lieu** : INNOVA FORMATION – BRON
- **Tarif** : 3 800 € TTC (Alternance ou Professionnalisation, autres financements disponibles)

Introduction

La formation Business Developer prépare les participants à exceller dans le domaine du marketing et de l'événementiel sportif. Elle offre des compétences clés en stratégie commerciale, gestion logistique et communication, adaptées à un secteur dynamique et en pleine évolution.

Réseau Professionnel / Les Avantages avec METISPORTS

1. **Réseau professionnel** : Accès privilégié à des clubs, fédérations et partenaires stratégiques pour stages et opportunités d'emploi.
2. **Accompagnement sur-mesure** : Suivi individuel, coaching régulier et aide à l'insertion professionnelle.
3. **Immersion concrète** : Stages pratiques pour consolider les compétences et développer son réseau.
4. **Ateliers emploi** : Assistance personnalisée pour préparer CV, entretiens et intégration dans le milieu professionnel.

Objectif de la Formation

Former des professionnels capables de piloter des stratégies marketing, développer des partenariats commerciaux et organiser des événements sportifs de grande envergure.

Niveau

- **Niveau 5** (équivalent Bac+2)

Public Visé

- Étudiants ou professionnels souhaitant se spécialiser dans le développement commercial et le marketing sportif.
- Passionnés de sport désireux de combiner leur intérêt pour le sport avec des compétences en gestion et commerce.

Prérequis

- Âge minimum : 18 ans.
- Niveau requis : Bac ou équivalent.
- Profil recherché : Intérêt pour le marketing, l'événementiel et la négociation commerciale.

Qualités Requises

- Forte capacité d'analyse et aptitude à détecter les opportunités commerciales.
- Excellentes compétences relationnelles pour la gestion des clients et des partenaires.
- Créativité et adaptabilité dans l'organisation d'événements et la mise en œuvre de campagnes.

Descriptif de la Formation

Ce programme allie apprentissage théorique et pratique pour former des Business Developers spécialisés dans le sport. Les modules abordent des thèmes tels que le marketing sportif, la gestion de projets, le développement de partenariats et l'utilisation d'outils numériques pour maximiser l'impact des campagnes.

Objectifs Pédagogiques

1. Analyser le marché pour identifier les tendances et besoins des consommateurs sportifs.
2. Concevoir des stratégies marketing et des plans de communication pour valoriser les marques et événements sportifs.
3. Optimiser la visibilité grâce aux outils numériques et plateformes CRM.
4. Prospecter des sponsors, négocier des partenariats et fidéliser les relations stratégiques.
5. Organiser des événements sportifs, en gérant efficacement les aspects logistiques et commerciaux.

Méthodes Pédagogiques / Moyens Pédagogiques et Techniques

- **Cours théoriques** : Formation approfondie en marketing sportif, négociation et gestion événementielle.
- **Ateliers pratiques** : Études de cas réels et simulations de prospection commerciale.
- **Projets tutorés** : Gestion complète d'un projet événementiel sous supervision experte.
- **Immersion professionnelle** : Stages en entreprises sportives ou dans le domaine événementiel.
- **Outils numériques** : CRM, gestion de campagnes publicitaires et plateformes d'analyse de données.

Contenu de la Formation

Module 1 : Marketing et Événementiel Sportif (100 heures)

- Bases du marketing sportif : valorisation des marques et des événements.
- Création de marques : branding et messages ciblés.
- Stratégies promotionnelles : attractivité et fidélisation des publics.

Module 2 : Analyse des Consommateurs (70 heures)

- Études de marché : tendances et attentes des consommateurs sportifs.
- Segmentation et adaptation des services à différents profils clients.
- Impact du numérique sur les comportements sportifs.

Module 3 : Prospection et Négociation de Partenariats (80 heures)

- Techniques pour identifier et attirer des sponsors.
- Négociation commerciale : créer des relations gagnant-gagnant.
- Gestion des sponsors : fidélisation et optimisation des collaborations.

Module 4 : Stratégies Digitales et Création de Contenus (90 heures)

- Animation des réseaux sociaux et storytelling digital.
- Gestion des campagnes publicitaires en ligne.
- Suivi des performances grâce à des outils CRM et d'analyse.

Module 5 : Logistique Événementielle et Gestion de Projets (80 heures)

- Organisation des ressources humaines et matérielles.
- Gestion logistique et sécurité des événements sportifs.
- Évaluation post-événement pour améliorer les processus.

Équipe Pédagogique

Formateurs expérimentés en marketing sportif, gestion de projets et négociation commerciale, avec une expertise dans le secteur sportif et événementiel.

Dispositif de Suivi et d'Évaluation

- Évaluations régulières pour mesurer les progrès des participants.
- Bilans intermédiaires pour ajuster les objectifs.
- Projet final validant l'acquisition des compétences.

Certification

- **Titre obtenu** : Négociateur Technico-Commercial (NTC), spécialisation Marketing et Événementiel Sportif.
- **Niveau** : Niveau 5 (équivalent Bac+2).
- **Reconnaissance officielle** : Certification inscrite au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP).

Débouchés Professionnels

- Responsable marketing sportif.
- Chargé(e) de communication et d'événements sportifs.
- Business developer sportif.
- Chef de projet événementiel.
- Consultant en marketing sportif.
- Responsable sponsoring et partenariats sportifs.
- Community manager sportif.

Suivi Post-Formation

- Coaching personnalisé pour maximiser l'insertion professionnelle.
- Mise à disposition d'un réseau de contacts professionnels.
- Mise à jour des compétences via des modules complémentaires et formations continues.

Critères d'Entrée pour l'Évaluation

- Participation active à tous les modules.
- Réalisation d'un projet tutoré pour valider les acquis.
- Présentation d'un rapport d'activité ou d'un cas pratique.

Personnalisation de la Formation

- Ajustement des modules selon les besoins spécifiques des participants.
- Suivi individualisé pour atteindre les objectifs professionnels.

Conditions d'Accès et Modalités d'Inscription

- Soumission d'un dossier de candidature comprenant une lettre de motivation.
- Entretien individuel pour valider les prérequis et la motivation.
- Tests éventuels pour évaluer les compétences initiales.

Conclusion

La formation Business Developer offre une combinaison unique de compétences stratégiques et pratiques pour réussir dans le marketing et l'événementiel sportif. Elle est idéale pour ceux qui souhaitent allier passion du sport et carrière professionnelle, tout en bénéficiant d'un accompagnement et d'un réseau solides.