

METISPORTS FORMATION

30 rue du 35ème régiment d'aviation

69500 BRON

Email: formation@metisports.com

Tel: +33478546903



Assistant de projet Événementiel et Marketing Sportif

L'Assistant de projet Événementiel et Marketing Sportif, est une formation qui vise à développer plusieurs compétences dans différents domaines. Elle est destinée au profil polyvalent ayant un intérêt pour les métiers du sport.

Les missions de l'Assistant de projet Événementiel et Marketing Sportif sont d'ordres :

- Administrative (tarification, gestion des plannings, relations adhérents, administration courante)*
- Stratégiques (événements sportifs, production de contenus adaptées, partenariat)*
- Organisationnelle (événement, planning)*

Pour faire simple les objectifs de l'Assistant de projet Événementiel et Marketing Sportif sont :

- Démarcher de nouveaux adhérents ainsi que de nouveaux sponsors,*
- Proposer des nouvelles ressources financières*
- Mettre en place des événements.*

Durée: 430.00 heures (jours)

Profils des stagiaires

- Salarié de structures associatives
- Jeune souhaitant acquérir les bases des compétences commerciales en lien avec le marketing sportif.

Prérequis

- Avoir 18 ans à l'entrée en formation
- Etre admis suite à l'entretien en amont de la formation

Objectifs pédagogiques

- Etre capable de prospecter un secteur de vente
- Etre capable de recommander en face à face des produits et des services référencés aux entreprises et aux particuliers

Contenu de la formation

- Etre capable de prospecter un secteur de vente

METISPORTS FORMATION

30 rue du 35ème régiment d'aviation

69500 BRON

Email: formation@metisports.com

Tel: +33478546903



- Assurer une veille professionnelle et commerciale
- Mettre en oeuvre un plan d'actions commerciales et organiser son activité
- Prospector à distance
- Prospector physiquement
- Analyser ses performances commerciales et en rendre compte
- Etre capable de vendre en face à face des produits et des services référencés aux entreprises et aux particuliers
 - Représenter l'entreprise et valoriser son image
 - Conduire un entretien de vente
 - Assurer le suivi de ses ventes
 - Fidéliser son portefeuille client

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

Une équipe de professionnels vous accompagneront tout au long de l'année pour que vous puissiez comprendre et utiliser les éléments spécifiques à l'environnement sportif.

Nos formateurs :

- Annie sera votre coach en développement personnel
- Olivier vous fera découvrir les techniques de ventes
- Hugo vous donnera les bases du marketing sportif
- Xavier vous apprendra la maîtrise de l'outils informatique

Moyens pédagogiques et techniques

- Salles de formation avec télévision et wifi accessible
- Salles de pratiques (sportives, artistiques ou culturelles) type gymnase, dojo, multi sports
- Matériel pédagogique nécessaire à la bonne réalisation de la formation
- Mise à disposition de documents supports tout au long de la formation (bibliothèque en ligne)
- Intervenants qualifiés issus du milieu professionnel
- Ateliers gestion des émotions
- Etude de cas concrets : jeux de rôles, mise en situation, analyse vidéo
- Quiz en salle ou à distance
- Tutorat : accompagnement individuel
- Travaux individuels ou par groupe
- Travail de recherche et construction de contenus : Classe inversée

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Un livret de suivi de formation récapitulant l'évolution du stagiaire
- Des évaluations formatives en centre et en club avec un jury professionnel
- Des questionnaires d'évaluation réguliers des acquis et des besoins
- Des entretiens individuels d'accompagnement par le coordinateur
- Des mises en situation professionnelle sur public réel (écoles primaires)

Modalités d'évaluation

Obtention par certification

Durée totale de l'épreuve pour le candidat : 03 h 30 min

Obtentions par certification d'un titre professionnel de niveau IV (46T31202 / RNCP 31005)

a) D'une mise en situation professionnelle ou d'une présentation d'un projet réalisé en amont de la session, éventuellement complétée par d'autres modalités d'évaluation : entretien technique, questionnaire professionnel, questionnement à partir de production(s).

METISPORTS FORMATION | 30 rue du 35ème régiment d'aviation BRON 69500 | Numéro SIRET: 813 610 185 00031 | Numéro de déclaration d'activité: 84691430669 (auprès du préfet de région de: Auvergne Rhône Alpes)

METISPORTS FORMATION

30 rue du 35ème régiment d'aviation

69500 BRON

Email: formation@metisports.com

Tel: +33478546903



b) Du dossier professionnel et de ses annexes éventuelles.

c) Des résultats des évaluations passées en cours de formation pour les candidats issus d'un parcours de formation.

d) D'un entretien avec le jury destiné à vérifier le niveau de maîtrise par le candidat des compétences requises pour l'exercice des activités composant le titre visé.

Accessibilité

Les équipes du CFA sont mobilisées pour accueillir les stagiaires en situation de handicap, ainsi que les personnes à mobilité réduite et leur proposer un accompagnement adapté et personnalisé pour favoriser leur parcours de formation en alternance.

Les équipes du CFA sont mobilisées pour accueillir les stagiaires en situation de handicap, ainsi que les personnes à mobilité réduite et leur proposer un accompagnement adapté et personnalisé pour favoriser leur parcours de formation en alternance.

Bus 52 arrêt Bron Aviation, Tram T5 ou Bus 79 arrêt Parc Du Chêne