

FORMATION CONTINUE ET APPRENTISSAGE
ACCESSIBLE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP



NÉGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL

SPÉCIALISATION SPORT BUSINESS DEVELOPER

RNCP: 39063

NIVEAU BAC +2 (NIVEAU 5)

MONTPELLIER (34)



DATES:

Du 14 septembre 2026
au 30 septembre 2027

LIEU DE FORMATION

Piscine Olympique
195 Av. Jacques Cartier,
34000 Montpellier

CONTACTS :

Référente formation :

Clémence PY

cpy@cles-sport.com

03.57.48.06.66

Coordonnateur pédagogique :

Cyril ADANNOU

cadannou@cles-sport.com

06.14.24.56.48



LE DIPLÔME

Ce diplôme permet à son titulaire d'élaborer une stratégie commerciale, de prospecter, de négocier des solutions techniques et commerciales, de savoir vendre un bien ou un service et de représenter l'image de son entreprise.

La spécialisation Sport Business Developer permet de savoir identifier les opportunités du marché sportif, de développer des partenariats et de créer des offres commerciales adaptées aux acteurs du sport.

MÉTIER ET DÉBOUCHÉS

Le Négociateur Technico-Commercial exerce principalement son activité sur un secteur géographique défini, dans tous types de structures : entreprises industrielles, commerciales ou de services. Il développe le portefeuille clients de son entreprise, assure la prospection (sur le terrain ou à distance), négocie des offres techniques et commerciales, et suit la relation client dans la durée pour garantir la satisfaction et la fidélisation.

On le retrouve dans des secteurs très variés, tels que l'e-commerce, les structures sportives, les entreprises de services, la distribution spécialisée ou encore les industries techniques.

Selon la structure, il peut travailler en autonomie complète ou sous la responsabilité d'un chef des ventes ou d'un responsable commercial.

Il peut occuper des postes tels que technico-commercial, chargé d'affaires, attaché commercial, chef de secteur, agent commercial, chargé de développement dans une structure sportive, ou encore conseiller de vente chez un équipementier sportif.

Pour évoluer, il peut viser des postes à responsabilités comme chef des ventes ou responsable commercial après quelques années d'expérience sur le terrain.

Il est également possible de poursuivre ses études en intégrant un Bachelor Responsable Marketing et Commercial (niveau Bac +3), ou toute autre spécialisation dans le domaine du commerce, du marketing ou du management.

INSCRIPTION

www.cles-sport.com

PUBLIC

Tous publics (Demandeurs d'emploi, salariés, apprentis, etc)
Publics porteurs de handicap
(Contacter le référent handicap)

CONDITIONS D'ADMISSION

- Demandeurs d'emploi: Projet validé par conseiller (France Travail, Cap Emploi, Mission Locale, etc.)
- Apprentis: Avoir signé un contrat d'apprentissage

PRÉ REQUIS

- Titulaire d'un diplôme de niveau 4 minimum (Bac, diplôme homologué, BPJEPS).
- Test de sélection
- Entretien de motivation

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES ET ALTERNANCE

- Rythme d'alternance: 1 jour en centre de formation / 4 jours en structure d'accueil.
- La formation en centre s'effectue en présentiel
- Des ressources pédagogiques sont mise à disposition des apprenants sur un ENT.

VOLUME HORAIRE GLOBAL

406 heures en centre
1 435 heures en entreprise

COÛT DE LA FORMATION

Formation continue: A partir de 6 736€ en fonction du parcours
Apprentissage: Selon prise en charge OPCO de Branche

RÉMUNÉRATION

Formation continue: Selon statut et éligibilité (Contacter le référent socioprofessionnel)
Apprentissage: Selon réglementation en vigueur www.service-public.fr

TESTS COMPLÉMENTAIRES D'ENTRÉE EN FORMATION

- Etude du dossier
- Entretien individuel et test de positionnement
- Le recrutement s'organise par dépôt d'un dossier de candidature en ligne

POSITIONNEMENT

Afin d'évaluer les éventuels acquis antérieurs du candidat, le recrutement se déroule par un entretien de motivation et des épreuves de positionnement, à l'issue desquels un plan de formation individualisé pourra être établi.

MODALITÉS D'ÉVALUATION :

CCP1 : ÉLABORER UNE STRATÉGIE DE PROSPECTION ET LA METTRE EN ŒUVRE

- Mise en situation professionnelle
 - Partie 1 : mise en situation écrite
 - Partie 2 : mise en situation orale
- Entretien technique
- Questionnement à partir de production(s)

CCP2 : NÉGOCIER UNE SOLUTION TECHNIQUE ET COMMERCIALE ET CONSOLIDER L'EXPÉRIENCE CLIENT

- Mise en situation professionnelle
 - Partie 1 : mise en situation écrite
 - Partie 2 : mise en situation orale
- Entretien technique
- Questionnement à partir de production(s)

Contrôle continu pour le bloc Sport Business et module complémentaire

DIPLÔME

Titre professionnel certifié par le Ministère du travail, de l'emploi et de l'insertion

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Consultez notre site internet : www.cles-sport.com

CLES SPORT

Association loi 1901 N° 015163 enregistrée à la préfecture de Meurthe-et-Moselle
SIRET 452 444 300 00043 - OF N°4154 02 311 54 - UAI0542541U
1 rue Paul Langevin - ZAC St Jacques II - 54320 Maxéville
www.cles-sport.com

