

Programme de formation

PIKANGO
L'ÉCOLE DU MARKETING SPORTIF



Parcours en alternance

Formation « Chargé.e de Promotion et Marketing Sportif »

Adossé au Titre Professionnel Négociateur Technico-commercial

RNCP 34079 – Niveau 5 du Ministère du Travail

Le parcours a été conçu « sur-mesure » pour répondre aux besoins des futurs Chargé de promotion et marketing sportif en club de sport amateur ou professionnels : formation théorique complétée par des Business game, rencontres avec des experts du monde du sport, visites de club, travaux dirigés, visioconférence, lectures, interviews de personnalités, quizz...

date de mise à jour : 24/04/2025

PRÉREQUIS

- Avoir 18 ans
- Avoir le permis de conduire et/ou un moyen de locomotion
- Avoir un projet dans le domaine sportif, loisirs ou culturel en tant que commercial
- Satisfaire aux tests d'entrée en formation (étude du dossier et entretien individuel)

PUBLIC CONCERNÉ

Etudiant en poursuite d'études, demandeur d'emploi, salarié en reconversion, salariés en poste.

- Sensible au monde sportif
- Idéalement avec une expérience dans le commerce ou le marketing
- Ayant la volonté de découvrir le métier
- Avec un réel projet professionnel

Formation accessible aux personnes en situation de handicap, adressez votre demande aux référentes handicap de PIKANGO :

Rose-Marie TANGUY : rose@pikango.fr

Emmanuelle BUARD : emmanuelle@pikango.fr

Votre interlocuteur IRFBB : Alexandra Godart

irfbb@hautsdefrancebasketball.org

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Blended-learning : présentiel et distanciel

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE CERTIFICATION

Évaluation formative, questionnements à l'oral, ECF (Évaluation en Cours de Formation), Examen blanc

+ à la fin de l'alternance : Session de validation et évaluation de l'acquisition des compétences par un binôme de jury de professionnel habilités par la DREETS sur la base de :

- ✓ Mises en situation professionnelle
- ✓ Restitution d'un dossier professionnel
- ✓ Productions Personnelles
- ✓ Livret ECF

Délivrance du Titre Professionnel Négociateur

Technico-Commercial ou d'un Certificat de Compétences

Professionnelles en cas de réussite partielle (dans les 5 ans ou dans la limite de date de révision du titre, possibilité d'être présenté à une nouvelle session de validation si réussite partielle ou échec).

MODALITÉS D'ASSISTANCE PÉDAGOGIQUES

Les stagiaires peuvent solliciter plusieurs interlocuteurs pour toute question ou difficulté rencontrées, par mail ou téléphone :

- Coordinateur de formation IRFBB Occitanie et Pikango
- Référent FFBB

CONDITIONS D'ACCÈS

Dossier et

Possibilité de suivre la formation pendant 3 mois sans contrat d'alternance sous statut de stagiaire de la formation professionnelle pour adulte inscrit à Pole Emploi
Inscription définitive à la signature d'un contrat d'alternance avec un employeur

FINANCEMENT DE LA FORMATION

Frais d'inscription : 60 euros

Frais pédagogiques : 8302 euros HT

Contrat d'apprentissage : France Compétences fixe et publie par décrets, les niveaux de prise en charge des formations par apprentissage. L'établissement d'accueil devra contacter son OPCO pour connaître sa prise en charge, qui déterminera le « RESTE À CHARGE » employeur directement facturé par le CFA FFBB. Une convention de formation par apprentissage et un contrat de travail (CERFA FA13) seront signés.

Contrat de professionnalisation : L'employeur prend à sa charge les frais de formation de son salarié. Il devra contacter son OPCO pour connaître le niveau de prise en charge assuré par celui-ci, qui déterminera le « RESTE À CHARGE » facturé à l'employeur par la FFBB. Une convention de formation professionnelle et un contrat de travail (CERFA EJ20) seront signés après l'accord de l'entreprise, l'OPCO et FFBB.

Aides à l'embauche : sous conditions des aides et des exonérations de charges peuvent être octroyées aux employeurs. Contactez France Compétences et/ou l'OPCO de l'employeur.

Rémunération : selon le type de contrat, votre âge, votre niveau d'études et de la convention collective de votre employeur.

Possibilité de **financement individuel** avec mobilisation du CPF. Nous contacter : contact@pikango.fr

LIEUX : Phalempin (59)

DATES : 27/08/25 au 26/08/2026

Soit 12 mois d'alternance : 2 journées de formation par semaine (1 jour en présentiel, 1 jour de e-learning)

450 heures de formation théorique

OBJECTIFS

A l'issue de la formation, les apprenants seront capables de :

- o **Élaborer une stratégie commerciale** omnicanale pour un secteur géographique défini
 - o Assurer une veille commerciale pour analyser l'état du marché
 - o Organiser un plan d'actions commerciales
 - o Mettre en œuvre des actions de fidélisation
 - o Réaliser le bilan de l'activité commerciale et rendre compte
- o **Prospecter et négocier** une proposition commerciale
 - o Prospecter à distance et physiquement un secteur géographique
 - o Concevoir une solution technique et commerciale appropriée aux besoins détectés
 - o Négocier une solution technique et commerciale

COMPÉTENCES TRANSVERSES DÉVELOPPÉES PENDANT LA FORMATION

- o Maîtriser les outils et usages numériques
- o Mobiliser un comportement orienté client et une posture de service
- o Vendre une offre de marketing sportif et culturel
- o Concevoir des fiches produites
- o Répondre aux besoins associatifs
- o Connaître les bases de l'événementiel

CONTENU DE LA FORMATION

420H de formation théorique en Organisme de Formation

Unités d'enseignement	Modules de formation
Élaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini CCP1 du TP NTC	Les fondamentaux du marketing et outils du marketing Adaptation de l'offre au marché Utilisation des réseaux pour développer ses contacts commerciaux Calculs commerciaux et méthodes de reporting + Evaluation en cours de formation (dont corrections et feedback)
Prospecter, présenter et négocier une solution technique CCP2 du TP NTC	Prospection et nouveaux partenaires Négociation et gestion des situations difficiles (reformulation, objections...) Formalisation du plan d'actions commerciales Analyse et prévisions des ventes + Evaluation en cours de formation (dont corrections et feedback)
Spécialité Marketing Sportif et gestion associative	Définition de la fiche de poste au sein de la structure d'accueil en alternance Finalisation des packs et mise à jour / Identité de marque sportive Activation partenariat / Relations publiques / Parcours client / Fan expérience Droit et fiscalité du sponsoring et du mécénat sportif Connaissance de son environnement / Animation d'un réseau de partenaires Principes fondamentaux de la loi de 1901 Evolution du monde associatif et ses relations avec les pouvoirs publics Spécificité des ressources humaines associatives Organisation et gouvernance d'une association
Basketball	Découverte des services fédéraux pour développement des clubs (Vivre Ensemble, Basket 3x3, Mini-basket,...) Marketing sportif propre au basketball Développement local de clubs de basketball Création d'un évènement spécialisé en basketball Animation des réseaux sociaux RSE
Bureautique	Excel : Tableur et calculs / Powerpoint : Création de visuel Word : Dossier professionnel en vue de la certification
Evènementiel	Définir le projet / Gestion de projet et outils / Organiser le J – Feedback et analyse
Communication	Création d'une campagne de communication / Réseaux sociaux : SEO, Lead, KPI Utilisation de Canva – niveau avancé / Relations publiques
Business game	Analyse d'une problématique / Réflexion / Soutenance par groupe de travail
Tutorat	Accompagnement à la rédaction des dossiers professionnels et productions personnelles - Ecrits professionnels / Préparation à la session d'examen

Session de validation et bilan de formation	Bilan de formation Session de validation du titre professionnel négociateur technico-commercial niveau 5 du Ministère du Travail
--	--

Renseignements et inscription à : irfbb@hautsdefrancebasketball.org