



## NEGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL OPTION SPORT

DEVENEZ CHARGÉ DE MARKETING OU  
CHARGÉ DE DEVELOPPEMENT SPORTIF

### FORMATION A NIMES

**COMPLEXE SPORTIF NICOLAS KAUFMANN -  
670 chemin du Ponts des Iles 30000 NIMES**

La formation Négociateur Technico-Commercial proposée par le CAMPUS Formation du Rugby Club Nîmois permet de se professionnaliser dans les métiers du commerce, de la relation client et du marketing appliqués au domaine du sport. Basée sur le Titre Professionnel Négociateur Technico-Commercial (RNCP 39063), cette spécialisation s'adresse à celles et ceux qui souhaitent développer des compétences solides en stratégie commerciale, négociation, prospection et gestion de projet.

Nous proposons une option pour mettre en place des actions de promotion et développement dans le secteur du sport et notamment les enjeux du mécénat et du sponsoring au sein d'un club sportif.

Cette certification de niveau 5 (équivalent Bac +2) enregistré auprès de la DREETS Occitanie

#### Pre - requis

- Etre titulaire d'un baccalauréat ou diplôme équivalent de niveau 4
- Valider les épreuves de sélection

#### Durée de la formation :

- 12 mois : 537 h en Centre de Formation dont 270 heures en distanciel asynchrone.
- 2 jours en organisme de formation (en fonction des périodes de l'année) dont une journée en distanciel.
- 3 jours/semaine en structure (en fonction des périodes de l'année)

#### Contenu de formation :

RNCP39063BC01 - Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre

Assurer une veille commerciale pour analyser l'état du marché

Organiser un plan d'actions commerciales

Mettre en œuvre des actions de fidélisation

Réaliser le bilan d'activité commerciale et rendre compte

RNCP39063BC02 - Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client.

Représenter l'entreprise et valoriser son image

Concevoir une proposition technique et commerciale

Négocier une solution technique et commerciale

Réaliser le bilan, ajuster son activité commerciale et rendre compte.

Optimiser la gestion de la relation client

Compétences transversales : bureautique, communication écrite et orale, révéler son style commercial et enjeux sociétaux.

Option : Marketing sportif.

#### Tests d'entrée :

Dossier de candidature

Entretien de motivation

Réalisation d'une étude de cas

#### Modalités de financement:

Contrat d'apprentissage

Contrat de professionnalisation

Autres financements nous consulter.

Tarif en fonction de votre positionnement

Tarif indicatif : 12 € par heure de formation.

Organsine de formation non assujetti à la TVA

**RNCP 39063**

#### Publics concernés:

Toute personne débutante ou expérimentée souhaitant acquérir et maîtriser les compétences liées à l'élaboration d'une stratégie commerciale omnicanale et à la prospection et à la négociation commerciale, dans le domaine du sport plus particulièrement.

#### Méthodes pédagogiques

Méthodes active, démonstratives et magistrales tout au long de la formation

Etude de cas, Mise en situation professionnelle. Jeu de rôles. Conduite de projet.

#### Poursuite de parcours :

- Titre Professionnel Responsable Petites et Moyennes Structures- diplôme de niveau 5 (Bac +2)
- Bachelor Commerce ou Marketing- diplôme de niveau 6 (Bac +3)

#### Méthode d'évaluations :

Les compétences des candidats (VAE ou issus de la formation) sont évaluées par un jury au vu :

1. D'une mise en situation professionnelle écrite et orale
2. De questionnements à partir de productions personnelles
3. D'un dossier professionnel

#### Informations pratiques:

Dates de la formation :

21 septembre 2026 au 20 septembre 2027

Pour plus d'information, demande de rendez sur notre espace en ligne :



Déposez votre candidature sur notre site

La session de formation ne pourra ouvrir, qu'avec un minimum de 8 apprenants..

**Pour toutes informations complémentaires, adaptation de parcours pour les personnes en situation de handicap et inscriptions :**

M. Olivier BALAS - Référent administratif - Référent Handicap  
09 50 26 31 35 - olivier.balas@rugby-nimes.com

#### **INSCRIPTIONS**

**Délais d'accès : 15 jours avant le début de formation.**

Organisme de formation labellisé Certif' région

Première formation en 2025