

TITRE PROFESSIONNEL NEGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL - Option SPORT



Formation agréé par la DREETS OCCITANIE

Certification de niveau 5 enregistrée auprès de France compétences sous le n° RCNP 39063 depuis le 10.06.2024 pour une durée de 5 ans.

Le ministère du travail du plein emploi et de l'insertion est l'organisme certificateur.

LE METIER DE CHARGE DE MARKETING SPORTIF

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, 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.



CONTENU DE LA FORMATION

La formation dure un an à partir du mois de novembre alternant les enseignements théorique en centre **(537 heures dont 270 heures en e-learning)** et pratique dans une structure **(1283 heures)**

Formation en alternance : 1820 heures de formation.

Le TP NTC s'obtient après validation des 2 blocs de compétences (BC). Chaque BC peut être validé indépendamment des autres BC.

Organisée en Blocs de compétences, correspondant aux activités exercées dans le cadre professionnel par le futur éducateur sportif :

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

Des modules de formation permettant d'acquérir des compétences transversales sont dispensés durant la formation. (bureautique, communication écrite et orale, révéler son style commercial et marketing sportif.

Des évaluations formatives sont organisées tout au long de la formation sous différentes formes : mise en situation de pédagogique, préparation de séance, entretien oral, quizz ou QCM.

Fiche France compétences du TP

MODALITÉS DE CERTIFICATION

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

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

PRE REQUIS

Etre titulaire d'un baccalauréat ou diplôme équivalent de niveau 4

Valider les épreuves de sélection

MODALITÉS D'ENTRÉE EN FORMATION

Dossier de candidature
Entretien de motivation
Réalisation d'une étude de cas

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.

Formation et locaux accessibles aux personnes en situation de Handicap.

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

ENCADREMENT

Formateurs et formatrices expert(es) des activités et formés aux techniques de formation.

MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

Nous disposons pour le bon déroulement de la formation :

- De deux salles de formation équipé de tables et chaises, d'un tableau blanc, d'un écran tactile et d'un vidéo projecteur.
- Matériel pédagogique adapté aux apprentissages et en adéquation avec le contenu de formation.
- Plateforme de partage des ressources en ligne avec accès sécurisé.
- LMS en ligne avec accès sécurisé.

DATES ET LIEU DE FORMATION

Novembre 2026 sous réserve de renouvellement d'agrément

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

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

FORMATION A NIMES

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



UNITE DE FORMATION EN APPRENTISSAGE DU CFA D'ALZON

Organisme de formation déclaré sous le numéro n° 76 30 05178 30
Siret de l'organisme de formation n° 923 047 773 00018

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.
Organisme de formation non assujetti à la TVA

Contactez nous pour débiter votre recherche de financement bien avant votre entrée en formation.

PARCOURS DE FORMATION INDIVIDUALISE

Le positionnement à l'entrée en formation nous permettra de mieux connaître vos acquis et votre projet professionnel.

Il permettra d'individualiser votre parcours de formation et de personnaliser vos apprentissages selon vos dispenses ou équivalences en fonction des textes de références du TP.

POURSUITE DE PARCOURS

Après l'obtention de votre diplôme, le TP NTC vous permet de vous insérer dans la vie active ou poursuivre son parcours de formation :

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

INFORMATIONS PRATIQUES:

Déposez votre candidature sur notre site

<https://www.rcnimois.com/organisme-de-formation/>

Organisme de formation labellisé Certif' région

Première formation en 2025

Nombre d'apprenant depuis 2025 : 12

Taux de réussite 2025 :

Taux d'insertion à l'emploi :

Taux d'insertion dans le métier :

Première certification en octobre 2025

