



TITRE PROFESSIONNEL CPMS

CHARGÉ DE PROMOTION ET MARKETING SPORTIF

Diplôme de niveau V - Formation en 10 mois - Moirans-en-Montagne - 428h (dont 24h FOAD)

EMPLOIS & COMPÉTENCES

Le titulaire du titre professionnel CPMS a vocation à travailler dans tous type de secteurs d'activités et peut prétendre aux postes suivants : chargé de **développement commercial**, chargé de clientèle ou encore responsable marketing.

Le chargé de promotion et de marketing sportif a un **poste stratégique**. Il doit pouvoir appréhender de nombreux paramètres :

- La connaissance de son environnement (macro et micro-environnement).
- La conquête et l'activation de nouveaux partenaires.
- Le suivi et la fidélisation des partenaires existants.
- L'optimisation a pour objectif de permettre aux stagiaires d'acquérir les compétences fondamentales liées à cette formation.

CONDITIONS D'ENTRÉE

- Être âgé de 18 ans minimum
- Réussir les tests de sélection Haut-Jura Sport Formation
- Être titulaire d'un diplôme de niveau 4

Avoir le sens de la communication, le goût pour le contact humain et la capacité à travailler en autonomie comme en équipe sont des plus pour réussir cette formation.

DÉBOUCHÉS

- Technico-commercial(e)
- Chargé(e) de marketing
- Chargé(e) de partenariats
- Responsable de promotion
- Responsable marketing opérationnel / relationnel
- Responsable de magasin

...



TITRE PROFESSIONNEL CPMS

CHARGÉ DE PROMOTION ET MARKETING SPORTIF

Diplôme de niveau V - Formation en 10 mois - Moirans-en-Montagne - 428h (dont 24h FOAD)

MODALITÉS D'ACCÈS À LA CERTIFICATION

CCP1 • Élaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini :

- 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

CCP2 • Prospecter et négocier une proposition commerciale :

- Prospecter à distance et physiquement un secteur géographique
- Concevoir une solution technique et commerciale appropriée aux besoins détectés
- Négocier une solution technique et commerciale

Modalités	Compétences évaluées	Durée	Détail de l'organisation de l'épreuve
Mise en situation professionnelle	Réaliser le bilan de l'activité commerciale et rendre compte Prospecter à distance et physiquement un secteur géographique Concevoir une solution technique et commerciale appropriée aux besoins détectés Négocier une solution technique et commerciale	04 h 30 min	Le candidat choisit, parmi les deux situations proposées, un contexte d'entreprise qui commercialise des produits ou des services. La mise en situation comporte quatre phases : 1 ^{re} phase (50 min de préparation + 10 min de présentation) : le candidat renseigne un tableau de bord à partir de données fournies, analyse les résultats et rédige un commentaire avec les actions qu'il envisage de mener. Il rend compte de son analyse au jury. 2 ^{re} phase (2h30) : le candidat analyse le contexte d'entreprise et du premier contact prospect ; il rédige une solution technique et commerciale. 3 ^{re} phase (10 min) : le candidat prospecte physiquement : il doit obtenir l'identité du responsable à contacter afin de prendre rendez-vous avec lui par téléphone. 4 ^{re} phase (50 min) : le candidat présente sa proposition commerciale lors d'un entretien en face à face. Il négocie pour amener le prospect à signer le bon de commande ou a minima à fixer un rendez-vous de conclusion.
Autres modalités d'évaluation le cas échéant :			
• Entretien technique	Assurer une veille commerciale pour analyser l'état du marché Concevoir une solution technique et commerciale appropriée aux besoins détectés	00 h 30 min	20 min de préparation + 10 min d'entretien : le candidat prend connaissance d'une matrice SWOT. Le jury questionne le candidat sur les éléments qu'il a repérés et les suggestions qu'il propose.
• Questionnaire professionnel	Sans objet	00 h 00 min	Sans objet
• Questionnement à partir de production(s)	Assurer une veille commerciale pour analyser l'état du marché Organiser un plan d'actions commerciales Mettre en œuvre des actions de fidélisation	00 h 30 min	Le questionnement à partir de productions se déroule après la mise en situation professionnelle et l'entretien technique. En amont de l'épreuve, le candidat décrit pour chaque compétence, une action menée, les moyens utilisés et les résultats obtenus. Le jury questionne le candidat à partir de ses productions.
Entretien final		00 h 20 min	Y compris le temps d'échange avec le candidat sur le dossier professionnel. Le jury questionne le candidat sur les principales actions mentionnées dans le DP.