SPORT Léman
FORMATIONS AUX MÉTIERS DU SPORT

COMMERCIAL SPORTIF



Déploie **ta force de vente** dans le sport : de la **conquête de nouveaux clients** à la **fidélisation des partenaires**, jusqu'à la **valorisation de l'image de ta structure**.

LE DIPLÔME

CONSEILLER COMMERCIAL

Certification professionnelle délivrée par le Ministère de l'Emploi
Niveau 4 (Bac) - Code RNCP 37717

MINISTÈRE DU TRAVAIL, DE L'EMPLOI ET DE L'INSERTION
Liberté
Égalité
Fraternité

EN ALTERNANCE

11 mois
de septembre à juillet

441h de formation
500h en structure

6 à 20
par promotion

LES MÉTIERS

- ✓ Conseiller commercial : conseil et vente
- ✓ Commercial terrain : prospection et vente
- ✓ Chargé(e) de clientèle : suivi et fidélisation
- ✓ Vendeur conseil : vente et conseil en magasin

LES DÉBOUCHÉS

- ✓ Salarié
- ✓ Indépendant

TES MISSIONS

- Prospecter et développer un portefeuille clients
- Identifier les besoins et proposer des solutions adaptées
- Conduire un entretien de vente jusqu'à la conclusion
- Fidéliser la clientèle et développer la relation commerciale
- Assurer le suivi administratif et commercial des ventes
- Valoriser l'image de la structure sur tout canaux de communication

FAIS DE TA PASSION TON MÉTIER

LES + DE LA FORMATION

- Accompagnement individualisé
- Formateurs issus du milieu professionnel
- Cours pratiques et immersion terrain
- Accès à un réseau de professionnels
- Un référent handicap

POURSUITE DE PARCOURS

- Manageur / Responsable de structure sportive
- Chargé de Marketing / Communication / Évènementiel
- Éducateur Sportif / Coach / Animateur

STRUCTURES D'ALTERNANCE

Clubs sportifs, Associations, Entreprises, Structures de vacances, Collectivités territoriales,...

V1 - mise à jour 20/10/2026

CONTACT 04.50.35.51.26 WWW.SPORT-LEMAN.COM

SPORT Léman
FORMATIONS AUX MÉTIERS DU SPORT

COMMERCIAL SPORTIF



POUR QUI ?

- 17 ans et +
- Pas de prérequis scolaire
- Sans emploi
- Salarié en reconversion
- Permis B, véhiculé

QUALITÉS REQUISES

- Bon relationnel, travail en équipe
- Gestion des priorités, rigueur, organisation
- Réactivité, dynamisme, sens du résultat

LES COMPÉTENCES VISÉES

BLOC 1 : ENVIRONNEMENT PROFESSIONNEL

- Audit de structure
- Méthodologie de projet
- Analyse de la pratique professionnelle
- Immersion professionnelle dans les stuctures partenaires
- Accompagnement et tutorat

BLOC 2 : PROSPECTER UN SECTEUR DE VENTE

- Veille professionnelle et commerciale
- Plan d'actions commerciales
- Mise en œuvre de la démarche de prospection
- Analyse des performances commerciales

BLOC 3 : ACCOMPAGNER LE CLIENT ET LUI PROPOSER DES PRODUITS ET DES SERVICES

- Représenter l'entreprise et contribuer à la valorisation de son image
- Conseiller le client en conduisant l'entretien de vente
- Assurer le suivi de ses ventes
- Fidéliser en consolidant l'expérience client

ADMISSION ET PRÉREQUIS

1. **Inscription administrative**
   Fournir l'ensemble des pièces administratives requises
2. **Tests d'entrée**
   Entretien de sélection
   Présentation du projet
3. **Alternance / Financement**
   Valider sa structure d'alternance et son financement

STATUT ET FINANCEMENT

Inscription :

- Sous contrat d'apprentissage
- Sous contrat de professionnalisation
- Sous statut de stagiaire

Coût :

- Inscription : 100€ dont équipement textile
- Sous contrat : formation prise en charge
- Stagiaire : nous consulter

Aides au financement :

Contactez-nous pour un accompagnement individualisé dans vos démarches.

NOS LIEUX DE FORMATIONS



SPORT Léman
FORMATIONS AUX MÉTIERS DU SPORT

Scanne pour plus d'informations

DES VALEURS HUMAINES, UN SAVOIR-FAIRE, UNE PASSION

93% TAUX D'INSERTION DANS LE SECTEUR
84% DE SATISFACTION
77% DE RÉUSSITE
100% RECOMMANDENT

V1 - mise à jour 20/10/2026