



EFFFOR
ADJAN SPORT



**CHARGÉ
DÉVELOPPEMENT
DE STRUCTURE (H/F)**

**FORMER
POUR
PERFORMER**



Partenaire de
LALIGA

TITRE PROFESSIONNEL

Négociateur technico-commercial

FORMATION CERTIFIANTE RNCP39063

Formation en apprentissage

Reconnu par l'état - Titre certifié de niveau 5 (équivalent Bac+2)
code NSF 312t, délivré par le Ministère du travail du Plein Emploi et de
l'insertion.

EFFOR ADJAN SPORT

Notre Centre de Formation d'Apprentis (CFA) a pour mission d'accompagner et former les personnes, y compris celles en situation de handicap, souhaitant s'orienter ou se réorienter par la voie de l'alternance. Il s'agit de développer leurs connaissances et leurs compétences en facilitant leur intégration dans l'emploi, en cohérence avec leur projet professionnel.

Notre raison d'être : redonner à l'alternance ses lettres de noblesse !

- DES PROFESSIONNELS **MOTIVANTS & INSPIRANTS**
- UN APPRENTISSAGE **OPÉRATIONNEL & IMMERSIF**
- UNE PÉDAGOGIE **DYNAMIQUE & PERFORMANTE**



CHARGÉ DÉVELOPPEMENT DE STRUCTURE (H/F)

Objectifs de la formation

- Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre
- Assurer une veille commerciale pour analyser l'état du marché
- Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client

Durée

- 12 mois - Temps plein dont 406 heures de formation
- 2 ½ journées de formation en distanciel ou en présentiel par semaine
- 4 journées en structure d'accueil
- 3 séminaires de 2 jours à la charge de l'employeur

Moyens

Les temps de formation sont dispensés par des professionnels, afin d'apporter les clés théoriques et pratiques nécessaires au développement des compétences mises au service des entreprises partenaires.

Mise à disposition d'un ordinateur portable pour chaque apprenant, équipé de la suite Office et d'un accès personnel à la plateforme de Digital Learning
Certification en présentiel (sur l'ensemble du territoire métropolitain et outre-mer)

Ses missions

Au quotidien, le/la chargé.e de développement de structure est amené.e à gérer différents types de missions :

- Prospecter à distance et physiquement des entreprises afin de développer son portefeuille client.
- Assurer une veille commerciale.
- Concevoir et négocier des solutions techniques de produits ou de prestations de service.

Modalités pédagogiques

Formation en classe virtuelle, en présentiel ou en modalité hybride.

Les futurs professionnels bénéficient d'un apprentissage qui alterne entre théorie et pratique, pédagogie active avec des jeux de rôles, des études de cas, des travaux en petits groupes et pédagogie expérientielle.

Tarif de la formation

À partir de **6000 €** en contrat d'apprentissage*

(Intégralement pris en charge par l'OPCO de l'entreprise d'accueil dans le cadre d'un contrat d'apprentissage)

*Pour un autre type de contrat, nous contacter

Public

La formation est ouverte à **tous les publics**, y compris aux personnes ayant besoin d'aménagements spécifiques.

Prérequis

- Présenter une expérience professionnelle, personnelle ou citoyenne.
- Comprendre et s'exprimer en français à l'oral et à l'écrit
- Être mobile : aucune exigence de permis de conduire (permis B)
- Être titulaire d'un diplôme de niveau bac ou présenter un certificat de fin de scolarité de classe de terminale
- En l'absence de diplôme ou de certificat de fin de scolarité: test de positionnement.

Modalités et conditions d'accès

Le premier contact se fait à l'initiative du candidat via nos offres en ligne.
Constitution du dossier de candidature avec le CV actualisé.

- Être titulaire d'un diplôme de niveau bac ou présenter un certificat de fin de scolarité de terminale
- Si le candidat est titulaire d'un diplôme fédéral : tests de positionnement pour attester du niveau de maîtrise des prérequis
- En l'absence de diplôme ou de preuve d'une fin de scolarité de niveau bac : tests de positionnement pour attester du niveau de maîtrise des prérequis

Obtenir une note supérieure ou égale à 12/20 aux tests

- Maîtrise des règles d'orthographe, de grammaire et d'accord pour une communication à visée professionnelle
- Calculs
- Utilisation des logiciels du Pack Office
- Connaissance filière et métier

Délai d'accès

Délai d'accès de minimum 10 jours (ces délais peuvent s'allonger pour les personnes en situation de handicap ou en fonction du dispositif de financement).



Modalités d'évaluation

Évaluations passées en cours de **formation (ECF)** pour valider les compétences professionnelles visées par les blocs de compétences.

Rédaction du dossier professionnel et de ses annexes.

Certification

Titre professionnel de Niveau 5 (Bac+2) délivré par le Ministère du Travail, de l'Emploi et de l'Insertion et inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP) n° **39063**.

Examen de certification qui comprend :

- Livret ECF (Évaluations passées en Cours de Formation)
- Dossier professionnel (et annexes)
- Mise(s) en situation professionnelle
- Questionnement à partir de production
- Entretien technique
- Entretien final

Les épreuves de certification sont organisées en présentiel.
Possibilité de certification partielle (blocs de compétences) ou totale (intégralité du titre professionnel).

Les avantages

► Pour l'apprenti

- 1 ordinateur portable mis à disposition, en fonction de la prise en charge par l'OPCO.
- Possibilité d'augmentation du salaire net (exonération des charges salariales) pour les salariés rejoignant la formation.

► Pour l'entreprise ou le club

- **5 000 €** d'aide pour une entreprise de moins de 250 salariés / **2 000 €** pour une entreprise de plus de 250 salariés avec un apprenti de moins de 30 ans.
- Indemnité tutorale en fonction de votre OPCO.
- Exonération des charges patronales.
- Développement des compétences pour pérenniser l'entreprise ou le club.

Contenu pédagogique

RNCP39063BC01

Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre

- Assurer une veille commerciale
- Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales
- Prospecter un secteur défini
- Analyser ses performances, élaborer et mettre en œuvre des actions correctives

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

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Pour tout besoin spécifique nécessitant une adaptation de la formation, nous vous invitons à contacter le référent handicap.
referent.handicap@effor-group.com

Insertion professionnelle

Le chargé.e de développement intègre tous les secteurs d'activité qui nécessitent des technico-commerciaux pour leur développement. Vous pourrez prétendre aux métiers suivants :

- Technico-commercial (H/F)
- Chargé d'affaires (H/F)

Codes ROME :

- D1402 - Relation commerciale grands comptes et entreprises
- D1406 - Management en force de vente
- D1407 - Relation technico-commerciale

Passerelles & poursuites de formation

La formation vise l'insertion directe en emploi. Cependant, vous pouvez également poursuivre votre cursus avec une certification ou diplôme de niveau 6 (équivalence bac +3). Accédez à la fiche RNCP de France Compétences :

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/39063/>





EFFOR
ADJAN SPORT

Contactez-nous !



 03 10 45 40 02

 recrutement@effor-group.com

 effor-group.com



EFFOR ADJAN SPORT

74 rue du Docteur Lemoine
51100 REIMS

Siret : 89207014500032

Code APE : 8559B

e-mail : contact@effor-group.com

Organisme de formation enregistré sous le numéro
44880149888 auprès du préfet de la région Grand-Est.

Ce numéro ne vaut pas agrément de l'État

Numéro UAI 0512216G

Version 7 : 03-2025

Niveau de performance et d'accomplissement

<https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/accueil>

Taux de satisfaction : 76,96%

Taux d'obtention des diplômes ou titres professionnels : 77,55%

Taux d'accomplissement : 94,87%

Taux de poursuite d'études : 4,27%

Taux d'insertion professionnelle : 49%