

FORMATIONS BAC À BAC+5

**CNPC**  
SPORT BUSINESS  
CAMPUS

*Passion sport*  
**VOCATION COMMERCE**

L'ÉCOLE 100% DÉDIÉE AUX  
MARQUES ET ENSEIGNES DE SPORT

## L'ÉCOLE du Commerce & de l'Industrie du sport

**LE CNPC SPORT FORME ET ACCOMPAGNE LES COLLABORATEURS DES MARQUES ET ENSEIGNES DE SPORT TOUT AU LONG DE LEUR CARRIÈRE PROFESSIONNELLE.**



**39 ans**  
d'activité



**92 % d'insertion**  
**professionnelle**  
dans les 6 mois



**1200**  
entreprises  
partenaires



**+ de 10 000**  
diplômés



5 campus en France  
**AU PLUS PRÈS**  
**DES ENTREPRISES**



ÉCOLES PARTENAIRES



## LE CNPC SPORT, UNE VÉRITABLE GRANDE ÉCOLE

Le CNPC SPORT est l'École de Commerce N°1 en France, dédiée à 100% aux marques et enseignes de sport, qui prépare aux métiers du sport. Le CNPC SPORT a été créé en 1981 par la Chambre de Commerce et d'Industrie Pau Béarn en partenariat avec les Fédérations Professionnelles du Commerce du Sport représentant les fabricants et les distributeurs d'articles de sport.

**Depuis plus de 39 ans, le CNPC SPORT répond avec succès à une double ambition :**

- Permettre à ses diplômés de s'intégrer rapidement et d'évoluer sur un marché porteur.
- Permettre aux entreprises du secteur de recruter des collaborateurs qualifiés et immédiatement opérationnels pour accompagner leur développement en France et à l'international.

## UNE ÉCOLE QUI PRÉPARE AU TERRAIN

Le CNPC SPORT accompagne ses étudiants pour faire carrière dans un secteur qui requiert de réelles compétences commerciales & marketing, managériales, stratégiques et techniques produits sport ainsi qu'une expertise répondant aux besoins du commerce et de l'industrie du sport.

Pour cela, **une équipe pédagogique de haut niveau** développe les programmes de formation basés sur la commercialisation, la gestion, le management, le développement et la technicité des produits sport et s'implique dans la montée en compétence des étudiants.

**Des intervenants**, experts, passionnés, spécialistes dans leur domaine, déploient les programmes de qualité en lien avec les attentes du secteur en constante évolution.

**Des outils pédagogiques** et notamment des ateliers techniques cycle, ski/surf, sports de raquette, running/podologie, permettent d'acquérir une large connaissance de la technicité des articles de sport.

## UNE ÉCOLE AU CŒUR DU RÉSEAU PROFESSIONNEL

Créé par et pour les acteurs du secteur du commerce du sport, le CNPC SPORT a noué des partenariats avec plus de 1200 entreprises parmi les plus grandes marques et enseignes de sport. Les opportunités d'expériences offertes par ces entreprises (alternance et stage) consolident les acquis théoriques et techniques et enrichissent l'apprenant d'une expérience professionnelle significative qui constitue une porte d'entrée privilégiée vers l'intégration professionnelle.

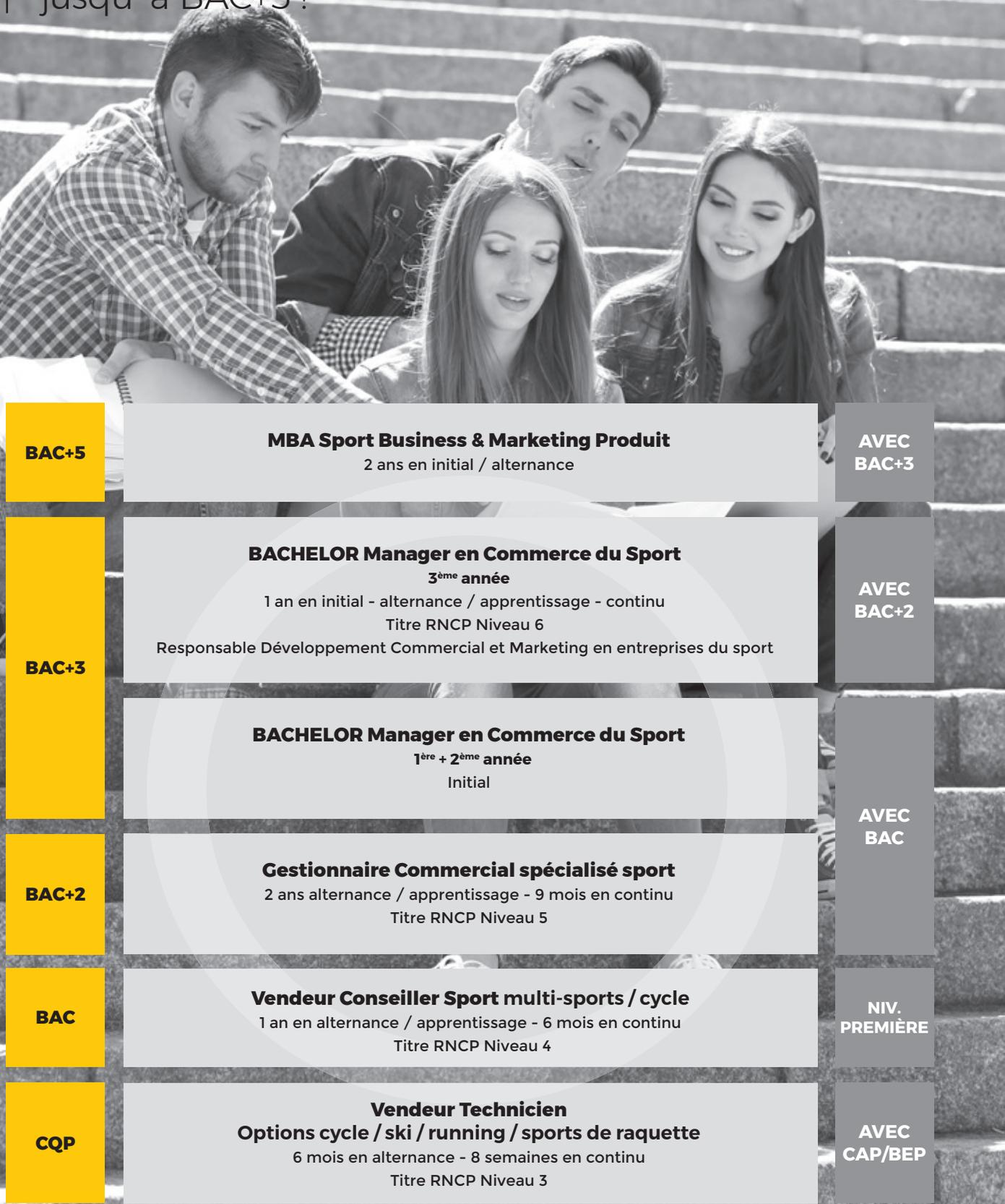
**Plus de 10 000 diplômés CNPC SPORT constituent un véritable réseau de professionnels.**

## UNE ÉCOLE À L'ESPRIT RÉSOLUMENT SPORTIF

Au-delà, des « savoir faire » indispensables, le CNPC SPORT transmet à ses étudiants un « savoir-être » dans le respect des **valeurs du sport que sont l'éthique, l'esprit d'équipe, l'engagement, la performance et la passion.**

# Révèle-toi avec nos cursus

jusqu' à BAC+5 !



**BAC+5**

## MBA Sport Business & Marketing Produit

2 ans en initial / alternance

**AVEC  
BAC+3**

**BAC+3**

## BACHELOR Manager en Commerce du Sport

3<sup>ème</sup> année

1 an en initial - alternance / apprentissage - continu

Titre RNCP Niveau 6

Responsable Développement Commercial et Marketing en entreprises du sport

**AVEC  
BAC+2**

## BACHELOR Manager en Commerce du Sport

1<sup>ère</sup> + 2<sup>ème</sup> année

Initial

**AVEC  
BAC**

**BAC+2**

## Gestionnaire Commercial spécialisé sport

2 ans alternance / apprentissage - 9 mois en continu

Titre RNCP Niveau 5

**BAC**

## Vendeur Conseiller Sport multi-sports / cycle

1 an en alternance / apprentissage - 6 mois en continu

Titre RNCP Niveau 4

**NIV.  
PREMIÈRE**

**CQP**

## Vendeur Technicien Options cycle / ski / running / sports de raquette

6 mois en alternance - 8 semaines en continu

Titre RNCP Niveau 3

**AVEC  
CAP/BEP**

# Choisis ton rythme

de formation



**FORMATION  
INITIALE**

Je suis lycéen.ne, étudiant.e ou en recherche d'une formation pour une insertion / retour à l'emploi et je souhaite poursuivre mes études en tant qu'étudiant : je choisis la formation initiale.

Mes études sont à plein temps. Je dois m'acquitter des frais de scolarité. Mes stages chez les marques et enseignes de sport ainsi que les vacances scolaires rythment mes études.

J'intègre la vie active progressivement et je mets à profit mes acquis lors des stages en entreprises du sport : 14 mois sur 3 ans pour le BACHELOR et 12 mois sur 2 ans pour le MBA.

Ce format est idéal pour intégrer une large offre de postes chez les enseignes et marques de sport en France ou à l'International.



**FORMATION  
EN ALTERNANCE**

Je suis lycéen.ne, étudiant.e ou en recherche d'une formation pour une insertion / retour à l'emploi et je souhaite commencer à travailler tout en poursuivant mes études : je choisis l'alternance possible avec le contrat d'apprentissage ou le contrat de professionnalisation.

Je suis embauché.e et salarié.e d'une entreprise du sport en France qui désigne le CNPC SPORT pour assurer mon cursus de formation (MBA, Bachelor 3<sup>ème</sup> année, Gestionnaire commercial spécialité sport, Vendeur conseiller sport, Technicien conseiller sport). J'alterne les périodes en entreprise et les périodes à l'école. Je perçois un salaire de l'entreprise et ma scolarité est gratuite. C'est l'OPCO, Opérateurs de compétences, de mon entreprise qui finance ma formation.



**FORMATION  
CONTINUE**

Je suis déjà salarié.e d'une entreprise ou en recherche d'une formation pour un retour à l'emploi et je souhaite bénéficier d'une formation pour ma reconversion professionnelle, ou pour acquérir de nouvelles compétences afin d'accroître mon niveau de qualification et sécuriser mon parcours professionnel : je choisis la formation continue.

Je peux reprendre mes études avec des cursus de longue durée validés par des diplômes de BAC à BAC+5 ou viser une expertise commerciale, managériale ou technique produits sport avec des modules de formations de courte durée, validés par une attestation de formation.

Des aides au financement de ma formation continue (longue ou courte durée) peuvent être envisagées (CPF, Plan de formation de l'entreprise, Pôle Emploi, Agephip...).

Au CNPC SPORT, possibilité de valoriser son expérience par la **VAE** (*Validation des Acquis et Expérience*) et le **CCE** (*Certification des Compétences en Entreprise*).

[En savoir plus sur cnpc.fr](#)

## L'APPRENTISSAGE, LA VOIE DE L'EXCELLENCE POUR L'INSERTION PROFESSIONNELLE

Le CFA des Commerces de sport, créé en 1997, s'inscrit dans le développement de la filière professionnelle du commerce et de l'industrie du sport et permet à des jeunes de 18 à 29 ans révolus de suivre un cursus complet dans un même secteur, qui vise 3 titres RNCP du niveau 4 (BAC) au niveau 6 (BAC+3).

### Notre réseau d'entreprises partenaires

Depuis 1997, les plus grandes marques et enseignes de sport font confiance au CFA des Commerces du sport pour la formation de leurs futurs collaborateurs aux métiers de la distribution du sport par la voie de l'apprentissage. Depuis plus de 20 ans, BOARDRIDERS INC. représenté notamment par les marques QUIKSILVER / ROXY / DC SHOES / BILLABONG / ELEMENT est partenaire du CFA des Commerces de Sport qui forme et prépare en apprentissage ses futurs managers de boutiques. Cette année, 150 étudiants sont en contrat d'apprentissage au sein des magasins INTERSPORT partout en France.

> 300 apprentis répartis nationalement

> Réseau de + 1200 entreprises

> 94 % de réussite aux examens

> 92 % de taux d'insertion

**Prépare-toi à la vie active**  
avec un métier passionnant !



**Intègre notre réseau de partenaires**  
marques et enseignes de sport



# Dépasse-toi et expérimente

la mobilité européenne !

## THIBAULT



« J'ai effectué un stage de 6 mois à Turin avec 3 autres étudiants du CNPC Sport. J'ai pris part à deux missions, l'une dans une association œuvrant pour l'intégration des migrants par le sport, l'autre pour une société grossiste d'articles de sport, en percée sur le marché français. Une réussite à tous points de vue, tant sur le plan professionnel, personnel et humain. »

## SIMON



« En Bachelor 3<sup>ème</sup> année, j'ai intégré Looslabel à Plymouth (Angleterre), distributeur de la marque australienne de produits surf Needessentials. J'ai participé à la création et à la mise en oeuvre de la stratégie d'implantation et de développement en France. J'ai également développé la partie marketing : relations presse, réseaux sociaux, dont page Instagram pour la France, l'Espagne, le Portugal et l'Italie. Inoubliable ! »

### LA MOBILITÉ EUROPÉENNE AVEC LE CNPC SPORT

Intégrée depuis plus de 10 ans à la stratégie générale du CNPC SPORT, la mobilité internationale est une option pour tout étudiant qui souhaite partir à l'étranger afin d'effectuer un stage professionnel durant son cursus. Le service des Relations Internationales du CNPC SPORT s'est donné pour mission d'accompagner les étudiants dans la recherche du stage et le suivi de son déroulement tout au long du séjour. L'objectif est de faciliter ces mobilités sortantes et surtout d'assurer une bonne insertion dans le pays d'accueil.

Doté d'une charte Erasmus depuis 2007, le CNPC SPORT coordonne plusieurs types d'aide à la mobilité en participant d'une part au consortium MOVIL APP et d'autre part en déposant tous les ans des projets auprès de l'Agence ERASMUS France afin d'obtenir des bourses pour les stages étudiants en entreprise.

### LA MOBILITÉ AU SERVICE DE L'EXPERTISE DU MARCHÉ INTERNATIONAL DU SPORT

Chaque année, la mobilité sur le salon professionnel international ISPO à Munich profite à la connaissance du Marché du sport de nos étudiants, apprentis et formateurs. Rencontres et conférences avec les marques de sport, découverte des collections, nouveaux produits, nouvelles technologies des sports Outdoor, réseautage et insertion professionnelle sont les opportunités possibles lors de séminaires à l'étranger organisés par le CNPC SPORT.

Plus de témoignages sur [cnpc.fr](http://cnpc.fr)

# Développe ton expérience professionnelle

grâce à une alternance ou un stage !

## JEAN-BAPTISTE



« En Bachelor 3<sup>ème</sup> année et en contrat d'apprentissage chez Tecnica Group, je suis Assistant Marketing. Pour les marques Tecnica et Blizzard, je suis renfort commercial (vente, formations produits pour les pros), je participe aux skis tests et la mise en place des pro shops. Je m'occupe du showroom, des vitrines des magasins des principaux revendeurs et je contribue à la mise en oeuvre du plan d'actions événementielles B2C. »



## MARGAUX



« En alternance pendant 2 ans chez Quiksilver, puis 1 an chez Intersport, je suis maintenant chez Nike, en 2<sup>ème</sup> année de MBA avec le CNPC SPORT. En relais avec le directeur de magasin, je mets en place les directives commerciales imposées par le siège et j'assure la cohérence marketing et merchandising de la marque. »



« Moi, c'est Jules, je suis en MBA 2<sup>ème</sup> année, en alternance chez GO SPORT au service Achats. »

## JULES

## LÉA

« Salut, je m'appelle Léa, je travaille pour le développement de la marque WII Training, je suis assistante commerciale. Je suis en 1<sup>ère</sup> année MBA, je suis passionnée de fitness. »

« Bonjour, je suis Matéo, je travaille en atelier cycle chez Phil'Bikes. Je suis en formation Vendeur Conseiller en alternance. Ma passion : le cross country que je pratique en Equipe de France. »

## MATÉO

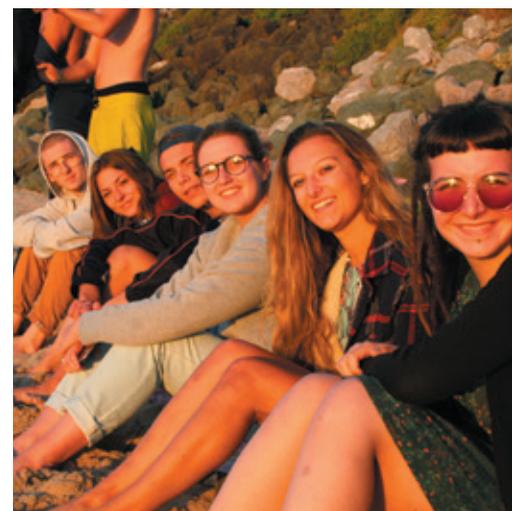
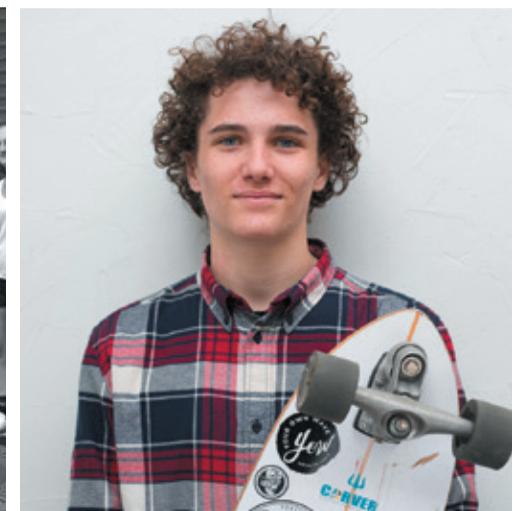
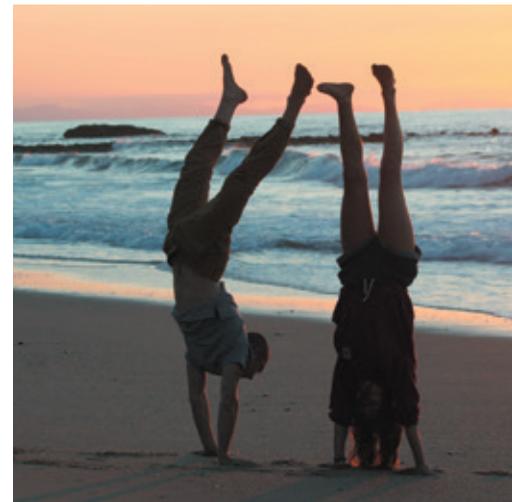
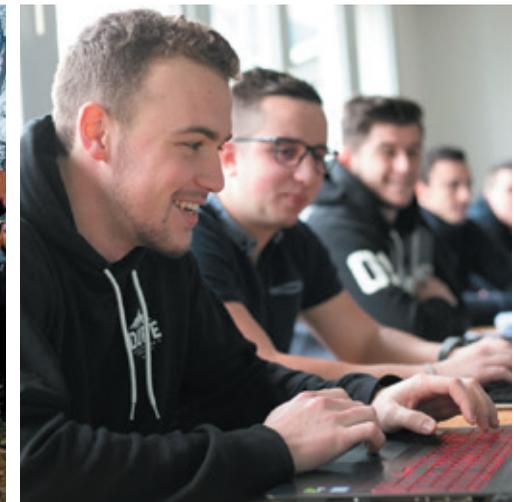
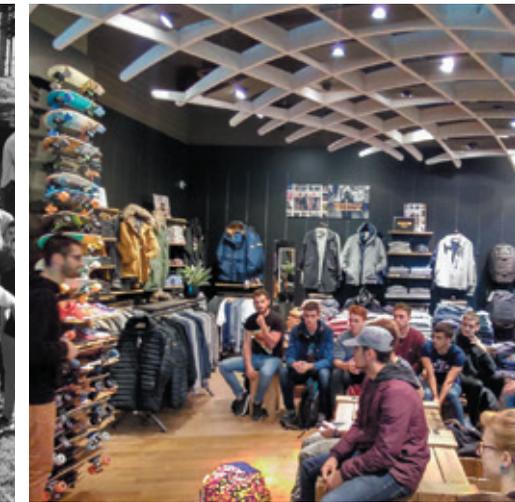
## PIERRE

« Salut, moi c'est Pierre. En BAC+2 Gestionnaire Commercial en alternance, j'ai la responsabilité du rayon triathlon chez CHULLANKA. Passionné, je fais de la compétition au niveau national en triathlon. »

« Moi, c'est Eneko, je suis en Bachelor 3<sup>ème</sup> année, je suis commercial pour la marque IKUS. En parallèle, je suis sportif de haut niveau, je suis champion du monde par équipe de Pelote Basque Xare ! »

## ENEKO

**Éclate-toi**  
dans ta vie étudiante !



**Rejoins-nous !**

[f](#) [@](#) [in](#) [🐦](#)

cnpc sport



**BAC+5**

## **MBA SPORT BUSINESS** & marketing produit

### **PROJECTION MÉTIER**

Armé d'une solide expertise du marché du sport, je me destine maintenant aux fonctions de direction des marques et enseignes de sport en France ou à l'International.

Au niveau des enseignes, ma maîtrise de la distribution et mon sens de la compétitivité m'amène à développer et animer un réseau de magasins.

Au siège d'une marque, mes missions s'orientent vers la création de stratégies commerciales et marketing en lien avec le développement de produits sport et leur mise en marché.

Passionné et fédérateur, je fixe les objectifs, pilote les actions et mobilise mes collaborateurs dans le but d'optimiser les résultats financiers.

Dans un marché en perpétuelle croissance, je reste en veille constante sur les évolutions afin d'être porteur de projets innovants pour atteindre la position de leader.

### **ENSEIGNEMENTS**

#### **PÔLE TECHNIQUES PRODUITS SPORT**

Techniques basiques et procédés de fabrication des produits textile et chaussants (fondamentaux du textile, habillement PAP et luxe, habillement technique été/hiver outdoor/ski/snow, chaussures)  
Elaboration d'un assortiment équilibré - Stratégie de distribution - Sociologie du sport - Phénomènes de mode

#### **PÔLE BUSINESS MARKETING**

Marketing produit - Marketing innovation - Brand culture - Storytelling marques de sport - Business plan shop - Supply chain management - Ethique des affaires - Marketing des comptes stratégiques

#### **PÔLE GESTION - FINANCES - EXPLOITATION**

Organisation force de vente - Outils de l'analyse stratégique - Performance de l'activité : analyse des ventes - Fundraising

#### **PÔLE DIRECTION - MANAGEMENT - JURIDIQUE**

Ecriture de valeurs - Innovation managériale - Management de projet - Management du changement - Trade Marketing - Conduite de réunions stratégiques - Global sourcing - Droit international - Droit Social - Droit de la consommation - Risk management - Droit de l'urbanisme commercial

#### **PÔLE MAÎTRISE SPORT BUSINESS - STRATÉGIE**

Décryptage des fonctions commerciales et marketing - Stratégie réseau - Total immersion - Marché du sport - Economie internationale du sport - Sociologie des organisations - Entreprise libérée - Intégration

#### **PÔLE EFFACITÉ PROFESSIONNELLE**

Langue étrangère - Veille informationnelle - Communication consciente - Gestion des conflits - Prise de décision - Leadership - Lobbying - Esprit de synthèse, analytique, créatif - Gestion du temps - Maîtrise des priorités - Techniques théâtrales - Prise de parole - Coaching - Marque personnelle - Confort personnel, gestion du stress - Manager avec les outils digitaux - Medias training - Informatique - PAO - Vidéo

### **DURÉE**

Cursus en alternance ou en initial (24 mois)

### **PRÉ-REQUIS**

BAC+3 validé (180 crédits ECTS)

### **NIVEAU VISÉ : BAC+5**

MBA (Master of Business Administration) Certification validant 300 crédits ECTS

### **ÉVALUATION**

Contrôle continu + soutenance mémoire de recherche appliquée en épreuve finale, 120 crédits ECTS sur les 2 ans



**BAC+3**

## **BACHELOR MANAGER**

en commerce  
du sport

### **PROJECTION MÉTIER**

Au sein d'une marque ou d'une enseigne de sport, je participe au déploiement de la stratégie commerciale, marketing et managériale avec un réel esprit d'entrepreneur.

Je développe mon leadership pour fédérer mon équipe autour du projet d'entreprise.

Mon sens du challenge et de la compétitivité me permettent de proposer des solutions de développement stratégique en veillant à la rentabilité de mes projets.

J'intègre l'organisation et la dimension internationale du commerce et de l'industrie du sport.



### **DURÉE**

Année 1 et 2 en initial et Année 3 en initial, alternance/apprentissage ou continu. Intégration possible en Année 3 directement

### **PRÉ-REQUIS**

BAC validé (ou équivalent)  
Intégration possible en Année 3 avec un BAC+2 validé (ou équivalent)

### **NIVEAU VISÉ : BAC+3**

Diplôme inscrit au RNCP de Niveau 6 (Répertoire National des Certifications Professionnelles) de Responsable Développement Commercial et Marketing en entreprises du sport

### **ÉVALUATION**

Contrôle continu & Etudes (Etudes d'implantation de magasin et merchandising, Plan Média, Etude financière, Etude de management, Mémoire professionnel) soutenues devant un jury de professionnels

### **ENSEIGNEMENTS**

#### **PÔLE EQUIPEMENTS, MATERIELS ET ACCESSOIRES DE SPORT**

Acteurs et perspectives du marché du sport  
- Environnement des pratiques sportives - Environnement produits : concept, innovation, matériaux, composants, tendances, ateliers techniques cycle/ski/sports de raquette - Environnement magasin : espaces de vente, agencement des produits dans le rayon

Produits sport : Cycle - Glisse hiver (ski, snowboard) - Glisse urbaine, EDP - Chaussures, podologie - Textiles - Glisse été (water sports) - Golf - Montagne outdoor - Fitness, diététique - Sports collectifs - Sports connectés (optique, électronique, orientation)

#### **PÔLE COMMERCE ET MARKETING**

Année 1 & 2 : Marketing - Merchandising - Techniques de vente - Communication publicitaire - Approche réglementaire des entreprises - Présentation marchande - E.commerce - Approche réglementaire

des prix - Techniques de négociation - Gestion relation client - Organisation tournée commerciale - Opération commerciale - Marketing événementiel  
Année 3 : Négociation partenariale - Stratégie innovation marketing - GRC - Projet encadré - Stratégie E.business - Marketing éthique - Développement durable

#### **PÔLE GESTION FINANCES EXPLOITATION**

Année 1 & 2 : Comptabilité - Gestion commerciale et gestion des stocks - Point de vente et exploitation - Gestion de caisse - Gestion financière - Gestion budgétaire et prévisionnelle - Achat  
Année 3 : Diagnostic stratégique et financier - Achat sourcing - Exploitation et démarche qualité

#### **PÔLE MANAGEMENT RH**

Année 1 & 2 : Gestion du temps - Communication interpersonnelle - Management - Droit social - Ressources humaines - Coaching - Animation de réunion - Entretien individuel  
Année 3 : Stratégie managériale - Manager le changement - GPEC

#### **PÔLE MAITRISE DU SECTEUR SPORT STRATÉGIE**

Année 1 & 2 : Distribution et commerce du sport  
Année 3 : Contacts professionnels - Métiers du secteur - Economie internationale du sport

#### **PÔLE ÉTUDES**

Année 1 & 2 : Rapport de stage - Etude d'implantation : volet Étude de Marché, volet Merchandising, volet Étude financière, volet Étude de management  
Année 3 : Diagnostic stratégique (cas problématique entreprise)

#### **PÔLE VALORISATION PROFESSIONNELLE**

Langues - Informatique - Méthodologies soutenance, rapports de stage, problématique terrain, recherche appliquée, Mémoire - Techniques de recherche d'emploi

#### **STAGE EN ENTREPRISE DU SPORT**

1<sup>ère</sup> année : 3 mois - 2<sup>ème</sup> année : 5 mois - 3<sup>ème</sup> année : 6 mois



**BAC+2**

## **GESTIONNAIRE COMMERCIAL** spécialité sport

### **PROJECTION MÉTIER**

Ma mission principale est l'organisation et la gestion d'un ou plusieurs rayons sport. En lien avec mon responsable, je suis acteur de la stratégie de mon magasin et je veille à la rentabilité en développant le chiffre d'affaires et la marge de mon rayon.

Je suis garant de la qualité du service client, de la valorisation des produits sport et de l'animation d'une équipe de vendeurs. Au contact de mes clients et véritable spécialiste de mon rayon, je suis force de proposition sur le référencement et les achats de produits. Je développe mes premières capacités managériales grâce à mon sens de la relation humaine, mon esprit d'équipe et mon goût pour le challenge.

### **DURÉE**

Cursus en Alternance/Apprentissage (24 mois)  
ou en continu (9 mois)

### **PRÉ-REQUIS**

BAC validé (ou équivalent)

### **NIVEAU VISÉ : BAC+2**

Diplôme inscrit au RNCP de Niveau 5 (Répertoire National des Certifications Professionnelles).

### **OPTIONS**

Multi-enseignes, QUIKSILVER, INTERSPORT  
Pour la classe QUIKSILVER, la notion de mobilité est importante : une année dans un magasin de Paris et une année avec une affectation toute France.

### **ÉVALUATION**

Contrôle continu & Etudes (Etudes d'implantation de magasin et merchandising, Plan Média, Etude financière, Etude de management, Mémoire professionnel) soutenues devant un jury de professionnels

### **ENSEIGNEMENTS**

#### **PÔLE EQUIPEMENTS, MATERIELS ET ACCESSOIRES DE SPORT**

Acteurs et perspectives du marché du sport - Environnement des pratiques sportives - Environnement produits : concept, innovation, matériaux, composants, tendances - Environnement magasin : espaces de vente, agencement des produits dans le rayon  
Produits sport : Cycle - Glisse hiver (ski, snowboard) - Glisse urbaine, EDP - Chaussures, podologie - Textiles - Glisse été (water sports) - Golf - Montagne outdoor - Fitness, diététique - Sports collectifs - Sports connectés (optique, électronique, orientation)

#### **PÔLE ENVIRONNEMENTS PROFESSIONNELS, JURIDIQUE, SOCIAL**

Distribution et commerce du sport - Démarque et réglementation des prix - Gestion du temps - Management - Ressources humaines - Droit - Coaching

#### **PÔLE MARKETING ET STRATÉGIE**

Marketing - Merchandising - Communication publicitaire - Politique commerciale - Présentation marchande - Point

de vente - Techniques de vente - E.marketing - Marketing éthique - Développement durable

#### **PÔLE COMPTABILITÉ ET GESTION**

Comptabilité - Gestion commerciale - Gestion budgétaire et prévisionnelle - Gestion financière - Achats

#### **PÔLE ETUDES**

Etude d'implantation magasin et merchandising - Plan Média - Etude financière - Etude de management - Mémoire professionnel

#### **PÔLE VALORISATION PROFESSIONNELLE**

Langues - Informatique - Communication interpersonnelle

**BAC**

## **VENDEUR CONSEILLER**

sport

### **PROJECTION MÉTIER**

Au service des passionnés de sport, je suis le contact privilégié des clients de mon magasin de sport. L'accueil, l'écoute et le conseil des pratiquants de sport font partie de mes missions.

Je suis curieux des tendances et nouveautés techniques et je connais parfaitement le matériel, les équipements sportifs, le textile, les chaussures ainsi que les accessoires sport. Accompagner au mieux le client dans son choix reste ma priorité.

Je valorise les produits de mon rayon, garantis la bonne présentation, l'étiquetage et l'approvisionnement des produits. La polyvalence est la principale qualité de mon métier.

Je suis la valeur ajoutée commerciale et technique de mon rayon sport. L'expérience acquise me permettra d'évoluer vers des postes à responsabilité.

### **DURÉE**

Cursus en Alternance/Apprentissage (12 mois) ou en continu (6 mois)

### **PRÉ-REQUIS**

CAP/BEP + 2 ans d'expérience professionnelle ou Niveau Première

### **NIVEAU VISÉ : BAC**

Diplôme inscrit au RNCP de Niveau 4 (Répertoire National des Certifications Professionnelles). Spécialité Cycle : passage du CQP (Certificat de Qualification Professionnelle) de Technicien Vendeur option Cycle, Diplôme inscrit au RNCP de Niveau 3 (Répertoire National des Certifications Professionnelles).

### **SPÉCIALITÉS**

Multisports - Cycle

### **ÉVALUATION**

Contrôle continu & Etude produit soutenue devant un jury de professionnels

### **ENSEIGNEMENTS COMMUNS**

#### **PÔLE COMMERCE & MARKETING**

Techniques de vente - Marketing - Merchandising - Communication publicitaire - E.commerce, médias sociaux, social commerce - Point de vente - Politique commerciale - Agencement et scénographie marchands - Développement durable - Démarque et réglementation des prix

#### **PÔLE GESTION FINANCES EXPLOITATION**

Gestion de caisse - Comptabilité - Gestion commerciale, gestion de stocks

#### **PÔLE JURIDIQUE**

Droit commercial - Droit du travail

#### **PÔLE MAITRISE SECTEUR SPORT - STRATÉGIE**

Distribution et commerce du sport - Présentation Enseignes Équipementiers - Etude de concurrence - Etude produit sport

#### **PÔLE LANGAGES ET METHODES**

Langues étrangères - Outils informatiques - Communication interpersonnelle - Techniques de recherche d'emploi - Rapport de stage - Coaching soutenances orales

### **SPÉCIALITÉ MULTISPORTS**

#### **PÔLE EQUIPEMENTS, MATERIELS ET ACCESSOIRES DE SPORT**

Acteurs et perspectives du marché du sport - Environnement des pratiques sportives - Environnement produits : concept, innovation, matériaux, composants, tendances - Environnement magasin : espaces de vente, agencement des produits dans le rayon

Produits sport : Cycle - Glisse hiver (ski, snowboard) - Glisse urbaine, EDP - Chaussures, podologie - Textiles - Glisse été (water sports) - Golf - Montagne outdoor - Fitness, diététique - Sports collectifs - Sports connectés (optique, électronique, orientation)

### **SPÉCIALITÉ CYCLE**

#### **LES FONDAMENTAUX DU CYCLE : THEORIE ET PRATIQUE ATELIER**

Marché du cycle - Etude des composants (géométries, cadres, groupes, pédaliers, jeux de direction, dérailleurs, moyeux, freins, pneumatiques ...) - Suspensions hydrauliques - Freinage hydraulique - Rayonnage - Vélo à Assistance Electrique VAE - Etude posturale

#### **EQUIPEMENT DU CYCLISTE**

Chaussures - Podologie - Textiles et accessoires



## CONTACTS

### **CNPC SPORT | PAU (SIÈGE SOCIAL)**

Tél. : 05 59 62 76 70  
email : [cnpc.sud@cnpc.fr](mailto:cnpc.sud@cnpc.fr)

### **CNPC SPORT - ALPES | GRENOBLE**

Tél. : 04 76 48 01 59  
email : [cnpc.alpes@cnpc.fr](mailto:cnpc.alpes@cnpc.fr)

### **CNPC SPORT - ILE DE FRANCE | PARIS**

Tél. : 01 55 43 16 02  
e.Mail : [cnpc.paris@cnpc.fr](mailto:cnpc.paris@cnpc.fr)

### **CNPC SPORT - SUD EST | MIRAMAS**

Tél. : 04 90 44 47 88  
email : [cnpc.sudest@cnpc.fr](mailto:cnpc.sudest@cnpc.fr)

### **CNPC SPORT - OUEST | NANTES**

Tél. : 06 69 19 52 53  
email : [cnpc.ouest@cnpc.fr](mailto:cnpc.ouest@cnpc.fr)

**cnpc.fr**

une école

