

● Public concerné

Toute personne souhaitant obtenir un diplôme de niveau 7 (bac+5) et assurer les missions de direction commerciale et marketing en entreprises du sport

● Pré-requis

Satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement et avoir un BAC+3 validé (180 crédits ECTS)

● Objectifs pédagogiques

Être capable de :

- Développer et animer un réseau de magasins spécialisés « sport » (fonction retail)
- Collaborer à la création de stratégies commerciales et marketing (fonctions retail & brand)
- Être porteur de projets innovants (fonctions retail & brand)
- Manager et accompagner des équipes de collaborateurs de taille variable

● Modalités et délais d'accès

- Modalités d'accès : Entretien et tests de sélection
- Estimation du délai d'accès : de 1 à 8 mois

● Mode d'évaluation

- Contrôle continu
- Validation des différents pôles de connaissance
- Evaluation de la pratique professionnelle
- Epreuve finale (fin de 2nde année)
- TOEIC validé à 750 pts

● Méthodes pédagogiques

- Apports théoriques
- Exercices et mises en situation
- Supports de cours remis aux stagiaires

● Sanction de la formation

- Validation partielle ou totale du titre Direction Commerciale et Marketing niveau 7
- Remise d'une attestation de formation
- 300 crédits ECTS

● Durée

- 24 mois en alternance ou en formation initiale

● Tarif

Nous consulter selon profil
En initial : 8000€/an

● Accessibilité aux personnes handicapées

Nos locaux sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Les situations de handicap sont prises en compte dès les entretiens de positionnement. Présence d'une référente handicap.

PROGRAMME

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 – 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 – L'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

● **Contact**

Campus PAU - **Nadège COULAT**

Tél : 05 59 62 98 31

Mail : n-coulat@cnpc.fr

Campus GRENOBLE - **Khaldia BELKACEM**

Tél : 04 76 48 70 23

Mail : k-belkacem@cnpc.fr

Campus PARIS - **Thomas DARRAS**

Tél : 01 55 43 16 01

Mail : t-darras@cnpc.fr

Référente Handicap - **Valérie CASSOULET**

Tél : 05 59 62 98 48

Mail : v-cassoulet@cnpc.fr

Référente Mobilité Nationale et Internationale - **Marianne CHOIGNARD**

Tél : 05 59 62 98 43

Mail : m-choignard@cnpc.fr

● **Taux de diplomation : 50 %**

● **Taux d'insertion à 6 mois : 88 %**