

● **Public concerné**

Toute personne souhaitant obtenir un diplôme de niveau 6 (bac+3) et assurer les missions de manager en commerce du sport

● **Pré-requis**

Satisfaire aux épreuves de positionnement de l'établissement
Être titulaire d'un BTS, d'un DUT, titre de niveau 5 et 120 ECTS

● **Objectifs pédagogiques**

Être capable de :

- Participer à l'élaboration de la stratégie commerciale, marketing et managériale d'une entreprise « sport »
- Contribuer au développement des produits ou services de son entreprise sur un ou plusieurs secteurs géographiques, dans un contexte national ou international
- Encadrer et manager une équipe de collaborateurs
- Manager et conduire des projets, dans un cadre stratégique, d'une entreprise « sport »

● **Modalités et délais d'accès**

- Modalités d'accès : Entretiens (français et anglais) et épreuves de positionnement
- Estimation du délai d'accès : de 1 à 8 mois

● **Mode d'évaluation**

- Contrôle continu
- Epreuves de partiel
- Dossier certifiant
- Evaluation de la pratique professionnelle

● **Méthodes pédagogiques**

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

● **Sanction de la formation**

- Validation partielle ou totale du titre Chargé d'affaires commerciales et marketing opérationnel de Niveau 6
- Remise d'une attestation de formation
- 180 crédits ECTS

● **Durée**

1 an en initial (statut étudiant) ou en alternance

● **Tarif**

- En alternance : formation gratuite et rémunérée (rémunération selon réglementation du contrat d'apprentissage)

● **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

BLOC 1 : PREPARER DES PLANS DE DEVELOPPEMENT

*Comprendre et décliner des orientations stratégiques
Préparer et déployer un plan marketing et une stratégie multi-canal et e-business, référencement
Développer et optimiser l'expérience et le parcours client*

BLOC 2 : ORGANISER DES ACTIONS COMMERCIALES ET DE MARKETING OPERATIONNEL POUR ANIMER LES MARCHES

*Conduire le plan d'action marketing et commercial
Etablir et déployer un parcours client adapté
Négocier et gérer sa relation commerciale - Sponsoring et partenariats
Définir et prendre en compte les fonctions commerciales
Optimiser la distribution et le merchandising du secteur sportif*

BLOC 3 : GERER LES ELEMENTS BUDGETAIRES ET FINANCIERS DES MARCHES

*Connaitre les principes de la comptabilité d'entreprise
Réaliser et optimiser des tableaux de bord
Maitriser les principaux mécanismes du contrôle de gestion*

BLOC 4 : ORGANISER LA VEILLE SUR LES MARCHES ET LA CONCURRENCE

*Déployer et assurer une veille concurrentielle
Connaitre son marché par des études qualitatives et quantitatives
Comprendre l'économie numérique et collaboratives
Réaliser une étude de marché*

BLOC 5 : ANIMER SON EQUIPE

*Organiser et animer le travail de son équipe à distance et en présentiel
Gérer la diversité et l'interculturel
Les principes de la conduite de projet – Média planning
Le droit de la personne dans le monde professionnel et la législation de l'évènement*

BLOC TRANSVERSAL

*Business in english (réalisé en anglais)
Manager des projets innovants et des évènements sportifs
Optimiser le sport média
Loisirs marchands
Master classes
RSE
Business Game
Maitriser la méthodologie du rapport d'activité*

LES + CNPC SPORT

*Séminaire d'intégration
Contacts professionnels Secteur Sport
Séminaire Secteur Sport (pour les étudiants intégrant le CNPC Sport en 3^{ème} année)*

ALTERNANCE EN ENTREPRISE DU SPORT

Modalités et rythmes d'apprentissage (alternance selon les campus - nous consulter)

● Contact

Campus PAU - **Valérie CASSOULET**

Tel : 05 59 62 98 48

Mail : v-cassoulet@cnpc.fr

Campus GRENOBLE - **Khalidia BELKACEM**

Tel : 04 76 48 70 23

Mail : k-ahmed-belkacem@cnpc.fr

Campus PARIS – **Emma BRIOT**

Tél : 01 55 43 16 02

Mail : e-briot@cnpc.fr

Campus NANTES - **Mathilde BELHAMITI-VIEYRA**

Tel : 06 62 64 48 66

Mail : m-belhamiti-vieyra@cnpc.fr

Référente Handicap - **Valérie CASSOULET**

Tel : 05 59 62 98 48

Mail : v-cassoulet@cnpc.fr

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

Tel : 05 59 62 98 43

Mail : m-choignard@cnpc.fr

● Taux de diplomation

Nouvelle formation – Rentrée septembre 2022

(Indicateur Talis CC : 82% - source : <https://www.talis-education-group.com/fr/page/talis-en-chiffres/>)

● Taux d'insertion à 6 mois

Nouvelle formation – Rentrée septembre 2022

(Indicateur Talis CC : 79% - source : <https://www.talis-education-group.com/fr/page/talis-en-chiffres/>)

CNPC SPORT . PAU . Siège social - 2 avenue du stade d'Eaux-Vives - CS 10045 - 64320 BIZANOS - T. 05 59 62 76 70 - F. 05 59 62 98 45 - cnpc.sud@cnpc.fr - Siret 186 400 024 00 185 - APE 8542Z

CNPC SPORT . GRENOBLE

32, chemin du Vieux Chêne
38240 MEYLAN
T. 04 76 48 01 59 - F. 04 76 21 79 14
cnpc.alpes@cnpc.fr
Siret 186 400 024 00 136 - APE 8542Z

CNPC SPORT . PARIS

3 place de la Berline
CS 60042
93285 SAINT DENIS CEDEX
T. 01 55 43 16 02
cnpc.paris@cnpc.fr
Siret 186 400 024 00 201 - APE 8542Z

CNPC SPORT . MIRAMAS

48 avenue Marius Chalve
13140 MIRAMAS
T. 04 90 44 47 88
cnpc.sudest@cnpc.fr
Siret 186 400 024 00 177 - APE 8542Z

CNPC SPORT . NANTES

Parc du Perray
22 rue de la Rainière
44000 NANTES
T. 06 62 64 48 66
cnpc.ouest@cnpc.fr
Siret 186 400 024 00 219 - APE 8542Z