

### ● Public concerné

Toute personne souhaitant obtenir un diplôme de niveau 7 (bac+5) et assurer les missions de stratégie digitale liée à la direction commerciale et marketing des entreprises du sport

### ● Pré-requis

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

### ● Objectifs pédagogiques

Être capable de :

- Maîtriser les principales méthodes du marketing multicanal.
- Agir efficacement grâce à ses connaissances pratiques en matière d'actions commerciales, de relations clients et de communication opérationnelle, off et online.
- Collaborer à la création de stratégies commerciales et marketing (Retail on line ou Marques de sport)
- Être porteur de projets digitaux innovants (Retail ou Marques de sport)
- Manager et accompagner des équipes de collaborateurs de taille variable

### ● Modalités et délais d'accès

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

### ● Mode d'évaluation

- Contrôle continu
- Validation des différents blocs de connaissance
- Evaluation de la pratique professionnelle
- Epreuve finale (fin de 1ère et 2nde année)
- Dossier certifiant

### ● 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 Manager de la stratégie et de la performance commerciale (MSPC) de niveau 7
- Remise d'une attestation de formation
- 300 crédits ECTS

### ● Durée

- 24 mois en alternance

### ● Tarif

- Formation gratuite et rémunérée (rémunération selon réglementation du contrat d'apprentissage)

## PROGRAMME ANNEE 1

### **BLOC 1 - ANALYSER LE MARCHÉ ET SES ENJEUX**

COMPRENDRE ET ANALYSER LA STRATÉGIE MARKETING  
MANAGER LA MARQUE  
MANAGER LE PRODUIT ET L'INNOVATION  
COMPRENDRE LES ENJEUX DU WEB MARKETING (dont E-COMMERCE)

### **BLOC 2 - ÉLABORER UNE RECOMMANDATION MARKETING COMMUNICATION**

ANALYSER L'ACTUALITÉ ÉCONOMIQUE  
CONSTRUIRE SA VEILLE DOCUMENTAIRE  
RÉALISER DES ÉTUDES DE MARCHÉ

### **BLOC 3 - ÉLABORER UN PLAN D'ACTION MARKETING ET COMMUNICATION**

ÉLABORER ET DÉPLOYER LE PLAN MARKETING ET COMMUNICATION  
GÉRER LE PARCOURS CLIENT  
DÉVELOPPER SES COMPÉTENCES DE NÉGOCIATION  
OPTIMISER LA GESTION DE LA RELATION CLIENT (CRM - BIG DATA)  
GÉRER LES RELATIONS AVEC LES PRESTATAIRES (AGENCES...)

### **BLOC 4 - PILOTER UN PROJET MARKETING ET COMMUNICATION**

MANAGER UN PROJET  
ACQUÉRIR DES BASES DE FINANCE POUR NON FINANCIERS  
S'INITIER À LA CONSTRUCTION DU BUSINESS  
CONSTRUIRE UN TABLEAU DE BORD OPÉRATIONNEL DES ACTIONS MARKETING ET COMMUNICATION (KPI's)  
ACQUÉRIR LES FONDAMENTAUX DU MANAGEMENT TRANSVERSAL  
ÉLABORER ET SUIVRE LE BUDGET DES ACTIONS MARKETING COMMUNICATION  
UTILISER LES LEVIERS DU RÉFÉRENCIEMENT SEO SEA NIVEAU 1

### **BLOC TRANSVERSAL**

BUSINESS ENGLISH  
CONCEVOIR DES CONTENUS AUDIOVISUELS POUR LE WEB  
INITIATION AU DESIGN THINKING  
OUTILS DE PILOTAGE ET GESTION DES DATA  
MASTER CLASSES (RSE, IA, ESS, LN...)  
PRISE DE PAROLE ARGUMENTÉE ET CONVAINCANTE EN PUBLIC  
QVCT  
SEMINAIRE D'INTEGRATION  
CONTACTS PROFESSIONNELS SECTEUR

● **Accessibilité aux personnes handicapées**

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

## PROGRAMME ANNÉE 2

### **BLOC 1 - PILOTAGE DE LA VEILLE ET ANALYSE DU MARCHÉ**

ANALYSER LES ÉVOLUTIONS DES MARCHÉS ET DES COMPORTEMENTS CONSOMMATEURS  
 PRENDRE EN COMPTE LES NOUVEAUX BUSINESS MODÈLES (Business Canvas) - Marchés émergents  
 EXPLOITER LES OUTILS DE BUSINESS INTELLIGENCE POUR LA DÉCISION STRATÉGIQUE (identifier opportunité, élargissement)  
 RECUEILLIR ET EXPLOITER LES DONNÉES SUR L'ENVIRONNEMENT (concurrence, secteur, RGPD...)  
 NÉGOCIER ET DÉVELOPPER SON PORTEFEUILLE COMMERCIAL/PARTENAIRES

### **BLOC 2 - ÉLABORATION DE LA STRATÉGIE MARKETING ET COMMERCIALE ET DIGITALE**

ÉTABLIR UN DIAGNOSTIC ET DÉFINIR LES ORIENTATIONS ET POSITIONNEMENT STRATÉGIQUES  
 ÉLABORER LA STRATÉGIE MARKETING ET COMMUNICATION  
 ÉLABORER LA STRATÉGIE COMMERCIALE

### **BLOC 3 - CONCEPTION ET PILOTAGE D'UN PROJET DE DEVELOPPEMENT**

DÉPLOYER LE PLAN D'ACTION MARKETING DIGITAL ET COMMUNICATION (réseaux - RP)  
 DÉPLOYER UN PROJET E-BUSINESS  
 COLLECTER, EXPLOITER LA DATA ET DÉVELOPPER L'EXPÉRIENCE CLIENT (RGPD)  
 OPTIMISER LE RÉFÉRENCIEMENT ET MESURER LA PERFORMANCE WEB - GÉNÉRER DES LEADS (KPI, SEO, SEA)  
 OPTIMISER L'EXPÉRIENCE CLIENT (E\_MERCHANDISING - UX)  
 TECHNIQUE DE RÉDACTION POUR LE WEB & STORY TELLING

### **BLOC 4 - PILOTAGE BUDGÉTAIRE DES PROJETS**

ÉLABORER ET PILOTER UN BUDGET (volumes, achats, RH...)  
 RECHERCHE DE FINANCEMENTS POUR PROJETS  
 LIRE ET INTERPRÉTER LES ÉTATS FINANCIERS (construction compte de résultat)

### **BLOC 5 - MANAGER DES ÉQUIPES COMMERCIALES ET MARKETING**

MANAGER EN DIRECT ET EN TRANSVERSAL, À DISTANCE ET EN PRÉSENTIEL  
 NÉGOCIER LES OBJECTIFS ET APPRÉCIER LA PERFORMANCE  
 ACQUÉRIR DES TALENTS ET LES DÉVELOPPER À L'ÈRE DE NOUVEAUX MODES DE MANAGEMENT (expérience Cand+Coll), marque employeur  
 MANAGER UNE ÉQUIPE PROJET

### **BLOC TRANSVERSAL**

CONTACTS PROFESSIONNELS SECTEUR  
 ENGLISH IMMERSION  
 ATELIERS RECRUTEMENT ET PERSONAL BRANDING  
 CRÉER UN SITE WEB (niveaux 1, 2 et 3)  
 INNOVATION AND CREATIVITY IN BUSINESS

**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](mailto:cnpc.sud@cnpc.fr) - Siret 186 400 024 00 185 - APE 854ZZ

**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](mailto:cnpc.alpes@cnpc.fr)  
 Siret 186 400 024 00 136 - APE 854ZZ

**CNPC SPORT . PARIS**  
 3 place de la Berline  
 CS 60042  
 93285 SAINT DENIS CEDEX  
 T. 01 55 43 16 02  
[cnpc.paris@cnpc.fr](mailto:cnpc.paris@cnpc.fr)  
 Siret 186 400 024 00 201 - APE 854ZZ

**CNPC SPORT . MIRAMAS**  
 48 avenue Marius Chalve  
 13140 MIRAMAS  
 T. 04 90 44 47 88  
[cnpc.sudest@cnpc.fr](mailto:cnpc.sudest@cnpc.fr)  
 Siret 186 400 024 00 177 - APE 854ZZ

**CNPC SPORT . NANTES**  
 Parc du Perray  
 22 rue de la Rainière  
 44000 NANTES  
 T. 06 62 64 48 66  
[cnpc.ouest@cnpc.fr](mailto:cnpc.ouest@cnpc.fr)  
 Siret 186 400 024 00 219 - APE 854ZZ

## ● Contact

Campus GRENOBLE - **Khaldia BELKACEM**

Tél : 04 76 48 70 23

Mail : [k-ahmed-belkacem@cnpc.fr](mailto:k-ahmed-belkacem@cnpc.fr)

Campus PAU – **Nadège COULAT**

Tél : 05 59 62 98 31

Mail : [n-coulat@cnpc.fr](mailto:n-coulat@cnpc.fr)

Référente Handicap - **Valérie CASSOULET**

Tél : 05 59 62 98 48

Mail : [v-cassoulet@cnpc.fr](mailto:v-cassoulet@cnpc.fr)

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

Tél : 05 59 62 98 43

Mail : [m-choignard@cnpc.fr](mailto:m-choignard@cnpc.fr)

## ● Taux de diplomation

Nouvelle formation – Rentrée septembre 2023

(Indicateur Talis CC : 83% - source <https://talis-bs.com/talis-campus/bayonne-campus-ecole-de-commerce/> )

## ● Taux d'insertion à 6 mois

Nouvelle formation – Rentrée septembre 2023

(Indicateur Talis CC : 86% - source <https://talis-bs.com/talis-campus/bayonne-campus-ecole-de-commerce/> )

**CNPC SPORT . PAU . Siège social** - 2 avenue du stade d'Eaux-Vives - CS10045 - 64320 BIZANOS - T.05 59 62 76 70 - F.05 59 62 98 45 - [cnpc.sud@cnpc.fr](mailto:cnpc.sud@cnpc.fr) - Siret 186 400 024 00 185 - APE 854ZZ

**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](mailto:cnpc.alpes@cnpc.fr)  
Siret 186 400 024 00 136 - APE 854ZZ

**CNPC SPORT . PARIS**  
3 place de la Berline  
CS 60042  
93285 SAINT DENIS CEDEX  
T. 01 55 43 16 02  
[cnpc.paris@cnpc.fr](mailto:cnpc.paris@cnpc.fr)  
Siret 186 400 024 00 201 - APE 854ZZ

**CNPC SPORT . MIRAMAS**  
48 avenue Marius Chalve  
13140 MIRAMAS  
T. 04 90 44 47 88  
[cnpc.sudest@cnpc.fr](mailto:cnpc.sudest@cnpc.fr)  
Siret 186 400 024 00 177 - APE 854ZZ

**CNPC SPORT . NANTES**  
Parc du Perray  
22 rue de la Rainière  
44000 NANTES  
T. 06 62 64 48 66  
[cnpc.ouest@cnpc.fr](mailto:cnpc.ouest@cnpc.fr)  
Siret 186 400 024 00 219 - APE 854ZZ