

### ● 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 positionnement de l'établissement et avoir un BAC+3 validé ou 180 crédits ECTS

### ● Objectifs pédagogiques

Être capable de :

- Développer et animer un réseau « sport » dans un contexte omnicanal (retail et digital).
- Participer au développement commercial d'un site de e-commerce en concevant et développant de nouveaux produits et services digitaux pour accompagner les besoins des utilisateurs et les nouvelles tendances du secteur sport.
- Collaborer à la création de stratégies commerciales et marketing (fonctions Retail ou Marques de sport)
- Être porteur de projets innovants (fonctions 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 1<sup>ère</sup> et 2<sup>nd</sup>e 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 LA STRATÉGIE ET ASSURER LA VEILLE CONCURRENTIELLE**

COMMANDITER ET EXPLOITER DES ÉTUDES MARKETING  
 DÉTERMINER LE POSITIONNEMENT MARKETING  
 ANALYSER L'ACTUALITÉ ÉCONOMIQUE  
 ÉTABLIR UN DIAGNOSTIC STRATÉGIQUE  
 CONSTRUIRE SA VEILLE DOCUMENTAIRE  
 MAÎTRISER LES FONDAMENTAUX DU DROIT DES SOCIÉTÉS  
 MODÉLISER LE PARCOURS CLIENT

### **BLOC 2: DÉFINIR ET PILOTER LES PLANS D'ACTION**

ADAPTER ET DÉPLOYER UN PLAN D'ACTION MARKETING ET COMMUNICATION  
 SOUTENIR LA DÉCISION GRÂCE AUX INDICATEURS ET AU REPORTING  
 ÉLABORER UNE STRATÉGIE ACHATS

### **BLOC 3 : DÉVELOPPER SON RÉSEAU DE PARTENAIRES**

DÉVELOPPER SES AFFAIRES AVEC SES PARTENAIRES  
 DÉVELOPPER SES COMPÉTENCES DE NÉGOCIATION

### **BLOC 4 : ASSURER LE PILOTAGE BUDGÉTAIRE, FINANCIER ET ADMINISTRATIF D'UNE ENTITÉ**

MAÎTRISER LES FONDAMENTAUX DU DROIT COMMERCIAL  
 S'INITIER À LA CONSTRUCTION D'UN BUSINESS PLAN  
 PRATIQUER LE CONTRÔLE DE GESTION EN TANT QUE BUSINESS PARTNER  
 ACQUÉRIR DES BASES DE FINANCE POUR NON FINANCIERS

### **BLOC 5 : ENCADRER SON ÉQUIPE**

GÉRER LES RH AU QUOTIDIEN  
 PRATIQUER LES FONDAMENTAUX DU MANAGEMENT À DISTANCE ET EN PRÉSENTIEL

### **BLOC TRANSVERSAL**

STRATEGIE ACHAT  
 INITIATION AU DESIGN THINKING  
 LA PLACE DU MANAGER DANS LA STRUCTURE  
 BUSINESS ENGLISH  
 ANIMATION COMMERCIALE ET ACCOMPAGNEMENT  
 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 POUR LE DÉVELOPPER**

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

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

ÉTABLIR UN DIAGNOSTIC ET DÉFINIR LES ORIENTATIONS STRATÉGIQUES  
ÉLABORER LA STRATÉGIE MARKETING ET COMMUNICATION (dont nouvelle offre et pricing notamment)  
ÉLABORER LA STRATÉGIE COMMERCIALE

**BLOC 3 - PILOTAGE BUDGÉTAIRE DES PROJETS**

ÉLABORER ET PILOTER UN BUDGET (volumes, achats, RH...)  
ÉTABLIR UN BUSINESS PLAN  
LIRE ET INTERPRÉTER LES ÉTATS FINANCIERS (construction compte de résultat)

**BLOC 4 - MANAGER DES ÉQUIPES**

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)),

**BLOC 5 - CRÉATION D'ENTREPRISE OU D'ACTIVITÉ ET MANAGEMENT DE PROJETS DE DÉVELOPPEMENT**

ÉLABORER UN BUSINESS MODEL ET UN PLAN DE FINANCEMENT (PROJET D'ENTREPRENEURIAT)  
ÉLABORER UN CAHIER DES CHARGES / CONTRAT / APPEL OFFRES / PROPOSITION  
NÉGOCIER DE NOUVELLES AFFAIRES/PROJETS (entreprises, direction, encadrement, investisseurs, banque, fournisseurs...)  
DÉVELOPPER DES PROJETS INNOVANTS AVEC LE DESIGN THINKING  
ENCADRER LES ASPECTS JURIDIQUES DES PROJETS DE CRÉATION/DÉVELOPPEMENT (structure juridique, marques, brevets, ...)

**BLOC TRANSVERSAL**

CONTACTS PROFESSIONNELS SECTEUR  
ENGLISH IMMERSION  
ATELIERS RECRUTEMENT ET PERSONAL BRANDING  
MANAGEMENT DE L'INNOVATION  
INNOVATION AND CREATIVITY IN BUSINESS

## ● Contact

Campus PARIS St DENIS – **Jean-Pierre PONCELET**

Tél : 07 60 57 53 34

Mail : [jp-poncelet@cnpc.fr](mailto:jp-poncelet@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