

**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 « 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 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 2<sup>nd</sup>e année)
- TOEIC

**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 1
- Remise d'une attestation de formation
- 300 crédits ECTS

**Durée**

- 24 mois en alternance ou en formation initiale

**Tarif**

Nous consulter selon profil

**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**  
**ANNEE 1 – TRONC COMMUN****BLOC 1 : SPÉCIALITÉS SPORT BUSINESS**

*Sport sociology (Séquence en anglais)  
Approche systémique de l'univers marchand du sport  
Sporting Goods Market (Séquence en anglais)*

**BLOC 2 : GLOBAL BUSINESS & E-BUSINESS / MARKETING SPORT**

*Product Marketing – Fundamentals (Séquence en anglais)  
Marketing Produits Sport - Stratégie et Actions  
Marketing Innovation - Stratégie de Différenciation  
Gestion de Marques - Brand Culture  
Ethique des Affaires  
Marketing d'influence  
Compréhension Internet, réseaux et plateformes  
Stratégies numériques et web marketing  
CRM, Data et IA  
Communication d'influence et réseaux sociaux*

**BLOC 3 : GESTION FINANCES EXPLOITATION**

*Les nouveaux outils de pilotage  
Performance de l'Activité : Analyse des Ventes*

**BLOC 4 : DIRECTION / MANAGEMENT / JURIDIQUE**

*Ecriture de Valeurs  
Innovation Managériale  
Management de Projet  
Management du Changement  
QSE/RSE*

**BLOC 5 : MAITRISE DU SECTEUR SPORT / STRATEGIE**

*Compréhension Métiers Contexte Acteurs  
Auto-Diagnostique  
Stratégie Réseau  
Total Immersion  
Sociologie des Organisations  
Entreprise Libérée*

**BLOC 6 : EFFICACITE PROFESSIONNELLE**

*English & Negotiation (Séquence en anglais)  
Veille Informationnelle  
Communication Consicente  
Leadership - Lobbying  
Gestion du Temps et Maitrise des Priorités  
Prise de Parole - Art Narratif  
Coaching - Plan de Dvpt Perso.  
Confort Professionnel  
Manager avec les Outils du Digital*

## PROGRAMME

### ANNEE 2 – SPECIALITE PRODUITS ET MARQUES

#### MAJEURE PRODUITS ET MARQUES SPORT

Fondamentaux Textile  
 Habillement Prêt à Porter / Luxe  
 Habillement Technique. Eté Outdoor  
 Habillement Technique. Hiver Ski Snow  
 Chaussures  
 Phénomènes de mode  
 International Sporting Goods Market (Séquence en anglais)

#### BLOC 2 : GLOBAL BUSINESS & E-BUSINESS / MARKETING SPORT

Storytelling Marques Sport  
 Business Plan  
 Supply Chain Management  
 Comptes Stratégiques

#### BLOC 3 : GESTION FINANCES EXPLOITATION

Organisation Force de ventes  
 Outils de l'Analyse Stratégique  
 Fundraising – Fondamentaux

#### BLOC 4 : DIRECTION / MANAGEMENT / JURIDIQUE

Management de Projet  
 Trade Marketing  
 Conduite de Réunions Stratégiques  
 Risk Management  
 Global Sourcing / Droit International

#### BLOC 5 : MAITRISE DU SECTEUR SPORT / STRATEGIE

Total Immersion

#### BLOC 6 : EFFICACITE PROFESSIONNELLE

English & Negotiation (Séquence en anglais)  
 Gestion de Conflits  
 Médias Training  
 Excel gestion  
 PAO  
 Séquence Vidéo  
 Business Game  
 TOEIC

## PROGRAMME

### ANNEE 2 – SPECIALITE RETAIL & E-COMMERCE

#### MAJEURE RETAIL & E-COMMERCE

International Sporting Goods Market (Séquence en anglais)  
 Sport E-Merchandising  
 Community Management Strategy  
 SEO Sport  
 Sport Data analyse  
 E-Shopper Sport

#### BLOC 2 : GLOBAL BUSINESS & E-BUSINESS / MARKETING SPORT

Storytelling Marques Sport  
 Business Plan  
 Supply Chain Management  
 Comptes Stratégiques

#### BLOC 3 : GESTION FINANCES EXPLOITATION

Organisation Réseau de distribution et E-Distribution  
 Outils de l'Analyse Stratégique  
 Fundraising – Fondamentaux

#### BLOC 4 : DIRECTION / MANAGEMENT / JURIDIQUE

Management de Projet  
 Trade Marketing  
 Conduite de Réunions Stratégiques  
 Recrutement et stratégie GPEC  
 RGPD - Législation Commerce en ligne  
 Risk Management

#### BLOC 5 : MAITRISE DU SECTEUR SPORT / STRATEGIE

Total Immersion

#### BLOC 6 : EFFICACITE PROFESSIONNELLE

English & Negotiation (Séquence en anglais)  
 Gestion de Conflits  
 Médias Training  
 Excel gestion  
 PAO  
 Séquence Vidéo  
 Business Game  
 TOEIC

#### 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 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  
 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  
 Siret 186 400 024 00 177 - APE 854ZZ

#### CNPC SPORT . NANTES

Lycée La Baugerie  
 38 boulevard des Pas Enchantés  
 44230 ST-SÉBASTIEN SUR LOIRE  
 T. 06 69 19 52 53  
 cnpc.ouest@cnpc.fr  
 Siret 186 400 024 00 193 - APE 854ZZ

● **Contact**

Campus PAU - **Nadège COULAT**

Tél : 05 59 62 98 31

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

Campus GRENOBLE - **Khaldia BELKACEM**

Tél : 04 76 48 70 23

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

Campus PARIS – **Jean-Pierre PONCELET**

Tél : 01 55 43 16 01

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**

50%

● **Taux d'insertion à 6 mois**

88%

**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 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](mailto: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](mailto: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](mailto:cnpc.sudest@cnpc.fr)  
Siret 186 400 024 00 177 - APE 8542Z

**CNPC SPORT . NANTES**

Lycée La Baugerie  
38 boulevard des Pas Enchantés  
44230 ST-SÉBASTIEN SUR LOIRE  
T. 06 69 19 52 53  
[cnpc.ouest@cnpc.fr](mailto:cnpc.ouest@cnpc.fr)  
Siret 186 400 024 00 193 - APE 8542Z