

XX XXX

FORMATIONS SUPÉRIEURES

**CNPC**  
**SPORT** BUSINESS  
CAMPUS

*Passion sport*  
**VOCATION COMMERCE**

Les futurs talents des enseignes  
et marques de sport se forment ici.

## Le commerce du sport a **SON ÉCOLE**

**LE CNPC SPORT, UNE ÉCOLE QUI VOUS  
FORME ET VOUS ACCOMPAGNE  
À CHAQUE ÉTAPE DE VOTRE  
CARRIÈRE PROFESSIONNELLE.**



**36 ans**  
d'activité



**90 % d'insertion  
professionnelle**  
dans les 6 mois



**1200**  
entreprises  
partenaires



**+ de 10 000**  
diplômés

8 campus en France  
**AU PLUS PRÈS  
DES ENTREPRISES**



## LE CNPC SPORT, UNE VÉRITABLE GRANDE ÉCOLE

Le CNPC SPORT, l'Ecole Supérieure de Commerce du Sport est la plus importante école de commerce préparant aux métiers du sport en Europe. Le CNPC SPORT a été créé en 1981 par la Chambre de Commerce et d'Industrie Pau Béarn en partenariat avec les Fédérations Professionnelles du Commerce du Sport représentant les fabricants et les distributeurs d'articles de sport.

**Depuis plus de 36 ans, le CNPC SPORT répond avec succès à une double ambition :**

- Permettre à ses diplômés de s'intégrer rapidement et d'évoluer sur le marché extrêmement porteur du commerce du sport ;
- Permettre aux entreprises du secteur de recruter des collaborateurs qualifiés et immédiatement opérationnels pour accompagner leur développement en France et à l'international.

## UNE ÉCOLE QUI PRÉPARE AU TERRAIN

**Le CNPC SPORT accompagne ses étudiants** pour faire carrière dans un secteur qui requiert de réelles compétences techniques et commerciales, des « savoir faire », des « savoir être » et une expertise répondant aux besoins du marché du commerce du sport.

Pour cela, **une équipe pédagogique de haut niveau** développe les programmes de formation basés sur la commercialisation, la gestion, le management et la technicité des produits sport et s'implique dans la montée en compétence des étudiants.

**Des intervenants**, experts, passionnés, spécialistes dans leur domaine, déploient les programmes de qualité en lien avec les attentes du secteur en constante évolution.

**Des outils pédagogiques** et notamment des ateliers techniques cycle, ski/surf, sports de raquette, running/podologie, permettent d'acquérir une large connaissance de la technicité des articles de sport.

## UNE ÉCOLE AU CŒUR DU RÉSEAU PROFESSIONNEL

Créé par et pour les acteurs du secteur du commerce du sport, le CNPC SPORT a noué des partenariats avec plus de 1200 entreprises parmi les plus grandes marques et enseignes de sport. Les opportunités d'expériences offertes par ces entreprises (alternance et stage) consolident les acquis théoriques et techniques et enrichissent l'apprenant d'une expérience professionnelle significative qui constitue une porte d'entrée privilégiée vers l'intégration professionnelle.

**Plus de 10 000 diplômés CNPC SPORT en activité constituent un véritable réseau de professionnels.**

## UNE ÉCOLE À L'ESPRIT RÉSOLUMENT SPORTIF

Au-delà, des « savoir faire » indispensables, le CNPC SPORT transmet à ses étudiants un « savoir-être » dans le respect des **valeurs du sport que sont l'éthique, l'esprit d'équipe, l'engagement, la performance et la passion.**

# FILIÈRE

des formations

## BAC+5

- **MBA PRODUCT LINE MANAGER**
  - **MBA SALES & MARKETING MANAGER**
- Initial / Alternance

## BAC+3

- **BACHELOR MANAGER EN COMMERCE DU SPORT**
- Année 3 : Initial / Alternance / Continu  
TITRE HOMOLOGUÉ RNCP NIVEAU 2

## BAC+2

- **BACHELOR MANAGER EN COMMERCE DU SPORT**
- Année 1 & 2 : Initial
- **GESTIONNAIRE COMMERCIAL SPÉCIALITÉ SPORT**
- Alternance / Continu  
TITRE HOMOLOGUÉ RNCP NIVEAU 3

## BAC

- **VENDEUR CONSEILLER SPORT**
- Alternance / Continu  
TITRE HOMOLOGUÉ RNCP NIVEAU 4

FORMATIONS EN ALTERNANCE,  
INITIAL, CONTINU, VAE

## LES MÉTIERS PRÉPARÉS AU CNPC SPORT

### MAGASIN DE SPORT

- Animateur de réseau
- Directeur régional
- Directeur de magasin
- Responsable d'exploitation
- Responsable de rayon
- Vendeur conseiller
- Technicien d'atelier

### MARQUE DE SPORT

- Chef de produit
- Responsable Grands Comptes
- Responsable marketing
- Directeur commercial
- Promoteur des ventes
- Commercial

## Pourquoi **CHOISIR LE CNPC SPORT ?**

### Pédagogie du marché du sport

2 domaines d'expertise : commercialisation et technicité des produits sport

### Pédagogie professionnelle

130 formateurs issus exclusivement du milieu professionnel de la distribution et l'industrie du sport

### Pédagogie innovante

e-learning, business games, classes inversées

### Pédagogie évolutive

Enseignement connecté aux évolutions techniques et tendanciennes du secteur du commerce du sport

### Connecteur de talents au monde de l'entreprise

Accompagnement dans la recherche d'alternance et de stage, Job Dating

### 85% de réussite aux examens

### 90% d'insertion professionnelle dans les 6 mois

### Formations certifiées par l'Etat

### Ecole certifiée par la Charte Qualité OPQF et inscrite au Data Dock

Nos partenaires

## **ENSEIGNES ET MARQUES DE SPORT**



# Témoignages

## CHULLANKA

« Le CNPC SPORT est le gage d'une formation de qualité et de profils techniques formés aux compétences techniques nécessaires en magasin spécialisé. »

Georges DE PARCEVAL, Directeur de magasin

## INTERSPORT

« Par son efficacité, sa capacité à identifier les réels besoins d'entreprise et valoriser des parcours apprenant et concret pour des étudiants, le CNPC SPORT a su se rendre incontournable dans notre politique RH ! »

Bruce BRABAN, Directeur de magasin

## DECATHLON

« Sur le DECATHLON Toulouse, 80 % de nos stagiaires CNPC SPORT ont été embauchés en CDI dans notre enseigne. »

Philippe BAUDIN, Directeur Atelier Régional

## SIDAS

« En évolution de carrière, le meilleur exemple, c'est Joseph BOUCHON, formé au CNPC SPORT, il a intégré SIDAS en tant que stagiaire commercial en 99 et il a terminé sa progression au poste de Responsable de la filiale France. »

Yann FOURNIER, Assistant Marketing Opérationnel

## ETUDIANTE

« Je tiens à remercier et à témoigner toute ma reconnaissance aux formateurs du CNPC SPORT, pour leur suivi et leur savoir. C'est un enseignement de qualité. Les formateurs arrivent à nous transmettre leur passion, à travers leurs expériences et réussissent à faire de nous des élèves compétents et passionnés. »

Alicia DA SILVA, étudiante CNPC SPORT, apprentie assistante manager chez Boardriders

## PLUM

« Le CNPC SPORT est un incontournable des métiers du sport. »

Albert FELISAZ, Président

Plus de témoignages  
sur [cnpc.fr](http://cnpc.fr)

**BAC**

## **VENDEUR CONSEILLER**

sport

- Soyez l'interlocuteur privilégié des clients des magasins de sport selon la réglementation du commerce, les stratégies et objectifs commerciaux de l'entreprise.
- Formez-vous aux techniques de vente, de gestion et aux aspects mode et technique des articles de sport. Évoluez au sein d'un magasin de sport.

**Métier visé : Vendeur conseiller en matériel de sport.**

### **DURÉE**

Cursus en alternance (12 mois) ou en continu (6 mois)

### **PRÉ-REQUIS**

CAP/BEP + 2 ans d'expérience professionnelle ou niveau terminale

### **NIVEAU VISÉ : BAC**

Diplôme inscrit au RNCP (Répertoire National des Certifications Professionnelles) de niveau IV de Vendeur Conseiller Sport - POUR OPTION CYCLE - CQP de Vendeur Technicien Cycle (Certificat de Qualification Professionnelle reconnu par la convention collective de branche)

### **OPTIONS**

Multisports - Cycle - Textile

### **ÉVALUATION**

Contrôle continu + étude produit soutenue devant un jury de professionnels

### **ENSEIGNEMENTS COMMUNS**

TECHNIQUES COMMERCIALES ET VENTE

Distribution - Techniques de vente produits - Présentation marchande

ÉCONOMIE ET ORGANISATION DU MAGASIN

Droit / législation des soldes - Merchandising - Marketing - Publicité - Management

COMPTABILITÉ ET GESTION

Comptabilité - Gestion commerciale - Gestion de stocks - Informatique (tableur Excel)

MÉTHODOLOGIE ET EFFICACITÉ PERSONNELLE

Techniques de recherche d'emploi - Techniques de communication - Informatique (traitement de texte)

JOURNÉES PROFESSIONNELLES

Enseignes et fabricants

ÉTUDES

### **OPTION MULTISPORTS**

TECHNICITÉ DES ÉQUIPEMENTS ET MATÉRIELS DE SPORT

Le marché du sport - Les modes de distribution -

Les concepts techniques - Les innovations - Les

tendances - Les matériaux pour le ski, cycle, sports de

raquette, running, textile, chaussures, fitness, outdoor, watersports, sports collectifs, golf...

### **OPTION CYCLE**

MODULES THÉORIE ET FONDAMENTAUX DE BASE

Géométrie des cadres, des matériaux et leurs propriétés - Etude des groupes et composants périphériques - Paramètres dimensionnels, concepts et leurs compatibilités

MODULES DE SPÉCIALISATION

Étude des concepts de suspensions, réglages - Entretien et réparation - Freinages hydrauliques et à disques - Rayonnage de roues - Équipement du cycliste (chaussant, textile, optique, équipements de protection, diététique)

### **OPTION TEXTILE**

TECHNIQUES DE PRODUITS TEXTILE ET CHAUSSANT

Les fondamentaux du textile - L'habillement prêt à porter - L'habillement technique sport et randonnée -

Le marché de la chaussure - Les caractéristiques techniques - Le merchandising - Les techniques de

vente associées



**BAC+2**

## **GESTIONNAIRE COMMERCIAL** spécialité sport

- Gérez et animez une équipe de vendeurs, mettez en place les opérations commerciales, faites progresser le chiffre d'affaires de votre rayon selon la réglementation du commerce, la stratégie et les objectifs commerciaux de l'entreprise.
- Formez-vous aux techniques commerciales, aux techniques de gestion et d'exploitation d'un magasin de sport, à la stratégie marketing et merchandising, au management et à la technicité des articles de sport.

**Métiers visés : Responsable de rayon - Assistant manager - Commercial, promoteur des ventes**

### **DURÉE**

Cursus en alternance (24 mois) ou en continu (9 mois)

### **PRÉ-REQUIS**

BAC validé (ou équivalent)

### **NIVEAU VISÉ : BAC+2**

Diplôme inscrit au RNCP (Répertoire National des Certifications Professionnelles) de niveau III de Gestionnaire commercial spécialité sport

### **OPTIONS**

Multi-enseignes - Quiksilver - Décathlon - Intersport

**LES PARTICULARITÉS DES CURSUS AVEC DES ENSEIGNES SPÉCIALISÉES**

Une mobilité dans toute la France voire internationale. Pour les magasins QUIKSILVER, comptez une année sur un magasin de Paris et une année avec une affectation toute France.

### **ÉVALUATION**

Contrôle continu + soutenance d'études réalisées tout au long de la formation devant un jury de professionnels

### **ENSEIGNEMENTS**

MARKETING

Produit - Prix - Marché - Publicité

MERCHANDISING

Différents concepts - Techniques d'étalage et de présentation marchande

GESTION ET EXPLOITATION D'UN MAGASIN DE SPORT

Gestion commerciale - Gestion comptable - Gestion financière - Gestion budgétaire et prévisionnelle - Achat

TECHNIQUES DE MANAGEMENT

Management humain et stratégique - Journées distributeurs et fabricants - Présentation enseignes et recrutement -

Salons professionnels

TECHNIQUES COMMERCIALES

Techniques de vente, de négociation, de communication

ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE, JURIDIQUE ET SOCIAL

Droit des sociétés, droit du travail, droit commercial

Législation des prix - Ressources humaines

TECHNICITÉ DES ÉQUIPEMENTS ET MATÉRIELS DE SPORT

Le marché du sport - Les modes de distribution - Les concepts techniques - Les innovations - Les tendances - Les matériaux

pour le ski, cycle, sports de raquette, running, textile, chaussures, fitness, outdoor, watersports, sports collectifs, golf...

LE MARCHÉ DU COMMERCE DU SPORT

Données quantitatives et qualitatives du marché

LANGUES ÉTRANGÈRES

Anglais - Espagnol





**BAC+3**

## **BACHELOR MANAGER**

en commerce  
du sport

- Participez à la stratégie commerciale et marketing, appréhendez la rentabilité économique de l'entreprise et le management des hommes d'une unité commerciale spécialisée en articles de sport.

**Métiers visés : Responsable réseau - Directeur de magasin - Responsable d'exploitation - Responsable commercial - Responsable marketing**

### **DURÉE**

FORMATION EN INITIAL  
3 ans avec 14 mois de stage  
INTÉGRATION EN 3<sup>ÈME</sup> ANNÉE  
12 mois en initial ou alternance

### **PRÉ-REQUIS**

FORMATION EN INITIAL  
BAC (ou équivalent)  
INTÉGRATION EN 3<sup>ÈME</sup> ANNÉE  
BAC + 2 validé (ou équivalent)

### **NIVEAU VISÉ : BAC+3**

### **ENSEIGNEMENTS**

#### **1<sup>ÈRE</sup> ANNÉE**

##### **COMMERCIAL**

Techniques de vente - Merchandising - Marketing - Droit - Anglais - Espagnol

##### **TECHNICITÉ DES ÉQUIPEMENTS ET MATÉRIELS DE SPORT**

Le marché du sport - Les modes de distribution - Les concepts techniques - Les innovations - Les tendances - Les matériaux pour le ski, cycle, sports de raquette, running, textile, chaussures, fitness, outdoor, watersports, sports collectifs, golf... Acquisition des caractéristiques techniques d'articles de sport (cycle, ski, tennis, textile, ...)

##### **STAGE**

3 mois en entreprise filière du commerce du sport

#### **2<sup>ÈME</sup> ANNÉE**

##### **COMMERCIAL**

Techniques de vente et de négociation - Marketing - Merchandising - Anglais - Espagnol

#### **FINANCE**

Gestion commerciale - Comptabilité - Gestion budgétaire et prévisionnelle - Gestion financière

##### **MANAGEMENT**

Ressources Humaines - Management

##### **STAGE**

5 mois en entreprise filière du commerce du sport

#### **3<sup>ÈME</sup> ANNÉE**

##### **STRATÉGIE**

Marketing opérationnel - E.commerce - Négociation - Analyse financière

##### **MANAGEMENT**

Gestion d'équipes - Management du changement - Conduite de projets

##### **INTERNATIONAL / NÉGOCIATION**

Langues étrangères - Connaissance du marché international de la distribution du sport - Les tendances - Les enjeux - Les acteurs

##### **STAGE**

6 mois en entreprise filière du commerce du sport



**BAC+5**

## Product Line **MANAGER**

- Préparez une prise de fonction dans la gestion de la vie d'un produit sport (textile, chaussure, équipements et matériels). Formez-vous pour optimiser les différentes étapes depuis la conception jusqu'au lancement du produit en passant par la distribution, la communication, tout en assurant la coordination des services internes et prestataires concernés.

**Métiers visés : Chef de produit junior - Chef de produit senior - Chef de groupe - Chef de marque - Responsable développement - Responsable de zone export dans l'environnement du commerce du sport.**

### — DURÉE

Cursus en alternance ou en initial (24 mois)

### — PRÉ-REQUIS

Bac +3 validé (180 crédits ECTS)

### — NIVEAU VISÉ : BAC+5

MBA (Master of Business Administration)  
Certification validant 300 crédits ECTS

### — ÉVALUATION

Contrôle continu + soutenance mémoire de recherche appliquée en épreuve finale, 120 crédits ECTS sur les 2 ans

### — ENSEIGNEMENTS

PÔLE TECHNIQUES PRODUITS ET MATERIELS SPORT  
Product Line Manager > orienté Marché du sport

PÔLE BUSINESS & MARKETING  
Product Line Manager > Stratège, Développeur, Promoteur

PÔLE MANAGEMENT & JURIDIQUE  
Product Line Manager > Mobilisateur

PÔLE GESTION & FINANCES  
Product Line Manager > orienté Résultats

PÔLE EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE  
Product Line Manager > Innovateur, Chef d'Orchestre

PÔLE MAÎTRISE DU SECTEUR SPORT & STRATEGIE  
Product Line Manager > orienté Marché du sport



**BAC+5**

## Sales & Marketing **MANAGER**

- Formez-vous et préparez une prise de fonction dans le Commerce du Sport pour développer en responsabilité directe la performance de l'unité qui vous est confiée. Déclinez la stratégie de l'entreprise sport et définissez ses propres orientations stratégiques, détectez les opportunités sur ses marchés commerce du sport.
- Intervenez sur les négociations clés avec les clients stratégiques et pilotez les résultats financiers de l'activité que vous gérez. Managez les équipes et organisez leur montée en compétences au service de la performance collective, mobilisez les individus autour d'un projet fédérateur.

**Métiers visés : Country Manager - Product Manager - Marketing Brand Manager - Sales Manager - Key account Manager - Commercial - Promoteur ventes.**

### ENSEIGNEMENTS

#### PÔLE TECHNIQUES PRODUITS SPORT

Le Sales & Marketing Manager détecte et oriente les opportunités de croissance dans le cadre de son organisation. Innovations Produits - Modèles organisationnels ...

#### PÔLE MAITRISE SPORT BUSINESS

Le Sales & Marketing Manager définit et met en oeuvre la stratégie commerciale Sport Business. Distribution des articles de sport : conjoncture - prévisions - Economie Internationale du sport - Stratégie d'animation de Réseau...

#### POLE BUSINESS MARKETING

Le Sales & Marketing Manager est responsable de la Performance de son (ses) Centre(s) de Profit(s) Sport. Marketing Stratégique - Stratégies d'implantation - Diagnostic stratégique - Business Plan - Droit des affaires et de la distribution - Stratégie de distribution

omnicanales - Stratégie de communication des Marques de sport - Négociation stratégique...

#### POLE NORMES, MANAGEMENT

Le Sales & Marketing Manager manage et mobilise son (ses) équipe(s) aux fins de performance économique. Management des RH - Management de projet - Management interculturel - Management de l'innovation - Management RSE et Développement durable...

#### POLE GESTION FINANCES

Le Sales & Marketing Manager pilote et contrôle la rentabilité de l'exploitation commerciale. - Business plan - Analyse des coûts et contrôle budgétaire

#### POLE EFFACITE PROFESSIONNELLE

Le Sales & Marketing Manager met en oeuvre des qualités personnelles nombreuses. Veille informationnelle - Ecoute active - Esprit de synthèse, esprit analytique - Gestion du temps, coaching - Prise de parole - Anglais des affaires (TOEIC 750 points) - Informatique

### DURÉE

Cursus en alternance ou en initial (24 mois)

### PRÉ-REQUIS

BAC+3 validé (180 crédits ECTS)

### NIVEAU VISÉ : BAC+5

MBA (Master of Business Administration) Certification validant 300 crédits ECTS

### ÉVALUATION

Contrôle continu + soutenance mémoire de recherche appliquée en épreuve finale, 120 crédits ECTS sur les 2 ans





## CONTACTS

### CNPC SPORT - SUD | PAU (SIÈGE SOCIAL)

Tél.: 05 59 62 76 70  
e.Mail: [cnpc.sud@cnpc.fr](mailto:cnpc.sud@cnpc.fr)

### CNPC SPORT - ALPES | GRENOBLE

Tél.: 04 76 48 01 59  
e.Mail: [cnpc.alpes@cnpc.fr](mailto:cnpc.alpes@cnpc.fr)

### CNPC SPORT - ILE DE FRANCE | PARIS

Tél.: 01 55 43 16 02  
e.Mail: [cnpc.paris@cnpc.fr](mailto:cnpc.paris@cnpc.fr)

### CNPC SPORT - SUD EST | MIRAMAS

Tél.: 04 90 44 47 88  
e.Mail: [cnpc.sudest@cnpc.fr](mailto:cnpc.sudest@cnpc.fr)

### CNPC SPORT - BRETAGNE | QUIMPER

Tél.: 02 98 10 16 01  
e.Mail: [cnpc.bretagne@quimper.cci.fr](mailto:cnpc.bretagne@quimper.cci.fr)

### CNPC SPORT - CENTRE | ORLÉANS

Tél.: 02 38 62 84 37  
e.Mail: [cnpc.centre@wanadoo.fr](mailto:cnpc.centre@wanadoo.fr)

### CNPC SPORT - EST | MULHOUSE

Tél.: 03 89 60 09 60  
e.Mail: [info@pro-format.fr](mailto:info@pro-format.fr)

### CNPC SPORT LA RÉUNION | ST-PIERRE

Tél.: 02 62 96 96 54  
e.Mail: [cciformation.cnpc@reunion.cci.fr](mailto:cciformation.cnpc@reunion.cci.fr)

**cnpc.fr**

une école

