

FORMATIONS BAC À BAC+5

CNPC
SPORT BUSINESS
CAMPUS

Passion sport
VOCATION COMMERCE

L'ÉCOLE 100% DÉDIÉE AUX
MARQUES ET ENSEIGNES DE SPORT

L'ÉCOLE du Commerce & de l'Industrie du sport

LE CNPC SPORT FORME ET ACCOMPAGNE LES COLLABORATEURS DES MARQUES ET ENSEIGNES DE SPORT TOUT AU LONG DE LEUR CARRIÈRE PROFESSIONNELLE.



40 ans
d'activité



90 % d'insertion
professionnelle
dans les 6 mois



1200
entreprises
partenaires



+ de 10 000
diplômés



5 campus en France
AU PLUS PRÈS
DES ENTREPRISES



LE CNPC SPORT, UNE VÉRITABLE GRANDE ÉCOLE

Le CNPC SPORT est l'École de Commerce N°1 en France, dédiée à 100% aux marques et enseignes de sport, qui prépare aux métiers du sport. 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 40 ans, le CNPC SPORT répond avec succès à une double ambition :

- Permettre à ses diplômés de s'intégrer rapidement et d'évoluer sur un marché porteur.
- 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 commerciales & marketing, managériales, stratégiques et techniques produits sport ainsi qu'une expertise répondant aux besoins du commerce et de l'industrie du sport.

Pour cela, **une équipe pédagogique de haut niveau** développe les programmes de formation basés sur la commercialisation, la gestion, le management, le développement 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 constituent un véritable réseau de professionnels.

UNE ÉCOLE À L'ESPRIT RÉTOSOLUMENT 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.**

Révèle-toi avec nos cursus jusqu' à BAC+5 !

**NOUVEAUTÉ
BTS MCO
SPORT**



BAC+5	<p>MBA SPORT BUSINESS & MARKETING PRODUIT Tronc commun 1^{ère} année Options 2^{ème} année : Retail et E-commerce ou Produits et marques sport Alternance ou Initial</p>	AVEC BAC+3
BAC+3	<p>BACHELOR RESPONSABLE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL & MARKETING SPORT 3^{ème} année : Stratégie et management Options (sur les 3 années) : multisports - cycle - lifestyle/sneakers Apprentissage ou Initial Titre de Niveau 6</p>	AVEC BAC+2
BAC+2	<p>BTS MCO SPORT MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL SPORT 2 ans en apprentissage Titre RNCP Niveau 5</p>	AVEC BAC
	<p>BACHELOR RESPONSABLE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL & MARKETING SPORT 1^{ère} + 2^{ème} année Initial</p>	
BAC	<p>VENDEUR CONSEILLER SPORT Options : multisports - cycle - lifestyle/sneakers 1 an en apprentissage Titre de Niveau 4</p>	NIV. PREMIÈRE

Choisis ton rythme de formation



FORMATION INITIALE

Je suis lycéen.ne, étudiant.e ou en recherche d'une formation pour une insertion / retour à l'emploi et je souhaite poursuivre mes études en tant qu'étudiant : je choisis la formation initiale.

Mes études sont à plein temps. Je dois m'acquitter des frais de scolarité. Mes stages chez les marques et enseignes de sport ainsi que les vacances scolaires rythment mes études.

J'intègre la vie active progressivement et je mets à profit mes acquis lors des stages en entreprises du sport : 14 mois sur 3 ans pour le BACHELOR et 12 mois sur 2 ans pour le MBA.

Ce format est idéal pour intégrer une large offre de postes chez les enseignes et marques de sport en France ou à l'International.



FORMATION EN ALTERNANCE

Je suis lycéen.ne, étudiant.e ou en recherche d'une formation pour une insertion / retour à l'emploi et je souhaite commencer à travailler tout en poursuivant mes études : je choisis l'alternance possible avec le contrat d'apprentissage ou le contrat de professionnalisation.

Je suis embauché.e et salarié.e d'une entreprise du sport en France qui désigne le CNPC SPORT pour assurer mon cursus de formation (MBA, Bachelor, BTS MCO SPORT, Vendeur conseiller sport, Technicien vendeur produits sport). J'alterne les périodes en entreprise et les périodes à l'école. Je perçois un salaire de l'entreprise et ma scolarité est gratuite. C'est l'OPCO, Opérateurs de compétences, de mon entreprise qui finance ma formation.



FORMATION CONTINUE

Je suis déjà salarié.e d'une entreprise ou en recherche d'une formation pour un retour à l'emploi et je souhaite bénéficier d'une formation pour ma reconversion professionnelle, ou pour acquérir de nouvelles compétences afin d'accroître mon niveau de qualification et sécuriser mon parcours professionnel : je choisis la formation continue.

Je peux reprendre mes études avec des cursus de longue durée validés par des diplômes de BAC à BAC+5 ou viser une expertise commerciale, managériale ou technique produits sport avec des modules de formations de courte durée, validés par une attestation de formation.

Des aides au financement de ma formation continue (longue ou courte durée) peuvent être envisagées (CPF, Plan de formation de l'entreprise, Pôle Emploi, Agephip...).

Au CNPC SPORT, possibilité de valoriser son expérience par la **VAE** (*Validation des Acquis et Expérience*) et le **CCE** (*Certification des Compétences en Entreprise*).

[En savoir plus sur cnp.cfr](http://cnp.cfr)



L'APPRENTISSAGE, LA VOIE DE L'EXCELLENCE POUR L'INSERTION PROFESSIONNELLE

Le CFA des Commerces de sport, créé en 1997, s'inscrit dans le développement de la filière professionnelle du commerce et de l'industrie du sport et permet à des jeunes de 18 à 29 ans révolus de suivre un cursus complet dans un même secteur, qui vise 3 titres du niveau 4 (BAC) au niveau 6 (BAC+3).

Depuis 1997, les plus grandes marques et enseignes de sport font confiance au CFA des Commerces du sport pour la formation de leurs futurs collaborateurs aux métiers de la distribution du sport par la voie de l'apprentissage. Depuis plus de 20 ans, BOARDRIDERS INC. représenté notamment par les marques QUIKSILVER / ROXY / DC SHOES / BILLABONG / ELEMENT est partenaire du CFA des Commerces de Sport qui forme et prépare en apprentissage ses futurs managers de boutiques.

- > 550 apprentis répartis nationalement
- > Réseau de + 1200 entreprises
- > 78 % de réussite aux examens
- > 90 % de taux d'insertion

Prépare-toi à la vie active
avec un métier passionnant !



Intègre notre réseau de partenaires
marques et enseignes de sport



Développe ton expérience professionnelle

grâce à une alternance ou un stage !

CÉCILE SAINT-PIERRE

Head of Sales & Business
Development BOARDRIDERS



« Depuis 25 ans, Boardriders et le CNPC SPORT travaillent main dans la main pour accompagner et former plus de 250 étudiants passionnés de sports de glisse. Les étudiants font partie intégrante des équipes, participent à la vie du magasin : service client, formations produits, formations techniques, encaissement, recrutement de clients fidèles, gestion des stocks, merchandising, management... Nous les accueillons à travers nos magasins en France, différents chaque année pour apprendre à s'adapter aux différents concepts, méthodes de management et spécificités techniques entre l'océan et la montagne. Les cours dispensés au CNPC SPORT s'adaptent et évoluent au cours des années, en fonction des nouvelles tendances du retail. Plusieurs rendez-vous sont organisés entre Boardriders, le CNPC SPORT et les étudiants pendant leur parcours de formation donnant lieu à des échanges toujours très riches pour tous. »



Coordinatrice RH
France JD SPORTS

LISA BOURGNINAUD

« En 2019, nous avons lancé un partenariat avec l'école CNPC SPORT, spécialisée dans notre secteur d'activité : le management du sport.

Ce qui nous a immédiatement séduit dans ce partenariat, c'est la possibilité de créer une classe enseigne JD Sports, avec un plan de formation totalement adapté à notre environnement et à sa culture lifestyle, streetwear, sneakers et enrichi par l'intervention de collaborateurs JD Sports sur les thématiques RH, visuel merchandising, marketing, brand culture et service clients, ainsi qu'un suivi de qualité de nos étudiants durant tout leur parcours de formation.

Dans un contexte de croissance accrue avec des dizaines d'ouvertures de magasins envisagées chaque année, l'alternance représente un excellent levier de recrutement pour pouvoir recruter et former nos managers de demain. Aujourd'hui, nous comptons presque 35 alternants sur toute la France et nous espérons pouvoir trouver d'autres futures pépites dans les années à venir pour participer au développement de l'entreprise JD Sports ! »



DYNASTAR

VICTOR



« Arrivé au CNPC SPORT en post-bac, j'ai commencé en alternance chez Sport 2000 en tant que responsable de rayon. Actuellement en 2^{ème} année de MBA, je suis en alternance chez DYNASTAR au poste de promoteur des ventes. J'ai comme mission de promouvoir la marque sur des événements type ski tests dans les stations françaises, présentation de gammes en B to B ou B to C. Je suis également en soutien des commerciaux dans leur démarche de promotion des produits et de la marque. Je suis passionné de montagne et de ski de rando ! »



LORIS

« En 1^{ère} année de MBA, je suis assistant commercial en alternance chez VELECTRIP. Je mets en place les directives commerciales de ma direction, je propose des solutions pour améliorer les ventes, la communication, le marketing au service du développement de l'activité vente et location de vélos électriques et skis. »



ADELINE



« Salut, je suis Adeline et après mon BAC, j'ai choisi le CNPC SPORT. Je suis passionnée d'athlétisme et de ski. Le BACHELOR m'a ouvert les portes vers de nombreuses expériences : événementiel dans l'univers du vélo, commerciale pour une marque d'accessoires d'hiver. Actuellement en 2^{ème} année de MBA, je travaille en tant que manager chez SKISET. Mes missions sont variées, des achats du magasin à la formation des conseillers vendeurs en passant par le merchandising... ! »



AMANDINE



« Salut, moi c'est Amandine, je suis en 3^{ème} année BACHELOR. Cette année, je fais mon alternance chez STEP UP MARKETING. J'aide à la mise en place d'événements comme des skis tests en stations et j'ai de la chance ... je participe à l'organisation du plus grand salon mondial de la distribution du sport et de la mode sportive, l'ISPO à Munich ! »

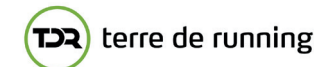
Foot Locker

ANAS



« Déjà en alternance chez FOOT LOCKER pendant mon BACHELOR, je poursuis désormais cette belle aventure en MBA. Je suis Shift Leader et avec l'aide de toute mon équipe et de mon Store Manager, je participe à l'animation de la force des ventes et à la bonne gestion du magasin. »

MAXENCE



« Moi c'est Maxence, je suis en BACHELOR 3^{ème} année, je suis passionné de basketball et de running ! C'est cool je fais mon alternance chez TERRE DE RUNNING, j'avais déjà fait mon stage de 2^{ème} année dans ce magasin. J'occupe le poste d'assistant collectivités et il m'arrive d'aider en magasin pour les périodes de fortes affluences. ! »



LUCAS



« Je suis passionné de sports de montagne et après 2 ans chez INTERSPORT au rayon randonnée, j'ai choisi une enseigne encore plus spécialisée pour ma 3^{ème} année de BACHELOR. Je suis en apprentissage chez GLISSHOP. Je conseille les clients, je m'occupe du merchandising et du réassort des accessoires. »

LUCIE

DECATHLON



« En MBA 1^{ère} année et en alternance chez DECATHLON, je suis responsable de rayon en formation. J'accueille, j'écoute et dialogue avec nos clients sportifs pour répondre à leurs attentes, garantis la disponibilité et le merchandising des produits. Je suis formée sur l'activité commerciale de mon rayon, l'animation de mon équipe, du projet commercial, la gestion des stocks, du linéaire et des gammes de produits. Passionnée de football, j'évolue au GF38 en 2^{ème} Division féminine. Le CNPC SPORT m'aide à atteindre mon projet professionnel, qui est d'allier le développement de produit et le football. Je souhaite plus tard devenir cheffe de produit au siège social de KIPSTA. »

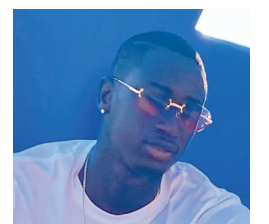
JÉRÉMY



« Salut, moi c'est Jérémy, j'ai de la chance car je mixe ma passion du foot avec mon alternance ! Je suis en BACHELOR 3^{ème} année à l'Entente Sportive du Rachais, club de football en tant que responsable de la communication. Mes missions ? Alimenter et développer le site internet ainsi que les réseaux sociaux, créer du contenu, couvrir les événements et valoriser le club. Que du bonheur ! »



ISSA



« Salut, je m'appelle Issa. Ma passion, c'est le basket et j'évolue en pré-national à Sanary Basket Club. Je suis en 2^{ème} année en alternance chez JD SPORTS. Mes missions sont variées, j'accompagne les clients dans leurs achats, je gère les livraisons et la mise à jour des stocks, je mets en place et je valorise les nouveautés sur la surface de vente. J'évolue petit à petit. Mon objectif est de devenir manager chez JD et aussi de jouer dans une équipe en national 2 ! »

Expérimente l'international avec la mobilité européenne !



THIBAUT

« J'ai effectué un stage de 6 mois à Turin avec 3 autres étudiants du CNPC Sport. J'ai pris part à deux missions, l'une dans une association œuvrant pour l'intégration des migrants par le sport, l'autre pour une société grossiste d'articles de sport, en percée sur le marché français. Une réussite à tous points de vue, tant sur le plan professionnel, personnel et humain. »

SIMON

« En Bachelor 3^{ème} année, j'ai intégré Looslabel à Plymouth (Angleterre), distributeur de la marque australienne de produits surf Needessentials. J'ai participé à la création et à la mise en œuvre de la stratégie d'implantation et de développement en France. J'ai également développé la partie marketing : relations presse, réseaux sociaux, dont page Instagram pour la France, l'Espagne, le Portugal et l'Italie. Inoubliable ! »



Voyages d'Études à l'ISPO, salon mondial de la distribution du sport à Munich

Plus de témoignages sur cnpc.fr

LA MOBILITÉ EUROPÉENNE AVEC LE CNPC SPORT

Intégrée depuis une dizaine d'années à la stratégie générale du CNPC SPORT, la mobilité internationale est une option pour tout étudiant qui souhaite partir à l'étranger pour effectuer un stage professionnel durant son cursus. Le service des Relations Internationales du CNPC SPORT s'est donné pour mission d'accompagner les étudiants dans leur recherche du stage et le suivi de son déroulement tout au long du séjour. L'objectif est de faciliter ces mobilités et surtout d'assurer une bonne insertion dans le pays d'accueil. Nos stagiaires sont déjà partis pour des missions en entreprises du sport en Espagne, Angleterre, Finlande, Italie, à Malte mais aussi plus loin au Qatar ou au Canada.

Doté de la charte Erasmus+ 2021-2027, le CNPC SPORT coordonne plusieurs types d'aide à la mobilité en participant d'une part au consortium national MOVIL APP et d'autre part en déposant tous les ans des projets auprès de l'Agence ERASMUS+ France pour obtenir des bourses de mobilités en entreprise pour ses apprenties, stagiaires, étudiant.es et maîtres d'apprentissage. Ces aides à la mobilité sont disponibles à tous les stagiaires du CNPC SPORT en fonction de leur cursus.

Des partenariats avec des écoles professionnelles et universités étrangères sont également noués pour permettre des échanges et la mise en commun de pratiques pédagogiques et professionnelles.

LA MOBILITÉ AU SERVICE DE L'EXPERTISE DU MARCHÉ INTERNATIONAL DU SPORT

La politique d'internationalisation du CNPC SPORT se construit à travers le développement de partenariats professionnels à l'étranger. Chaque année, le CNPC SPORT organise pour ses stagiaires des séjours d'études en Europe avec pour objectifs principaux, la découverte du marché du sport à l'international sans oublier la découverte de cultures européennes. A titre d'exemple, MUNICH accueille tous les ans l'un des plus gros salons mondiaux de la distribution du sport, ISPO. Plus de 2200 marques de sport sont représentées, et c'est l'occasion de rencontres et conférences privilégiées avec les marques de sport internationales, la découverte des nouvelles collections.

Pour les accros du vélo, des salons spécialisés cycle comme Eurobike à Friedrichshafen en Allemagne font la part belle à la technologie des 2 roues, alors qu'Eurosima nous accueille lors de ses séminaires professionnels dans le domaine du marché de l'outdoor et de la glisse.

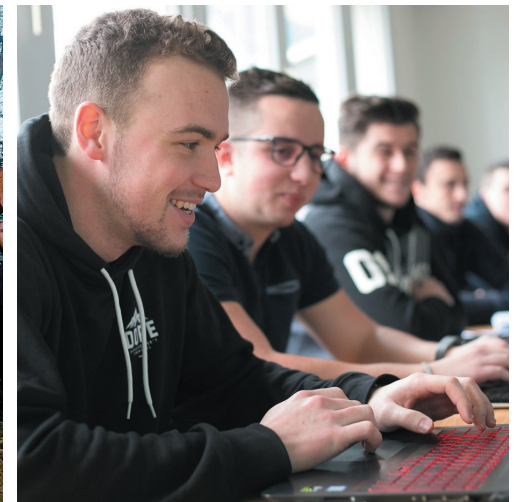
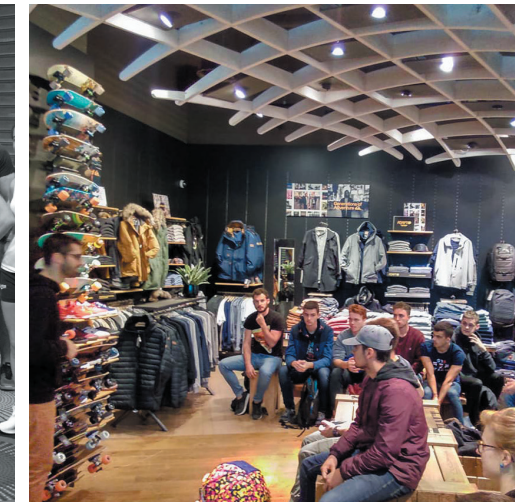
Tous ces salons permettent à nos stagiaires de renforcer leurs connaissances, d'acquérir de nouvelles compétences professionnelles et de se confronter aux différentes stratégies et visions du commerce du sport.

LE CNPC SPORT FORME AUSSI À L'INTERNATIONAL

Gage de la reconnaissance de ses compétences techniques à l'international, le CNPC SPORT est sollicité pour former des professionnels à l'étranger, notamment au montage et à la réparation des skis et snowboards en Chine ou au Japon avec le Club Med. Nos formateurs sont amenés à dispenser à l'international une formation technique reconnue dans le domaine de la glisse hiver ou du cycle.



Éclate-toi
dans ta vie étudiante !



Rejoins-nous !

[f](#) [@](#) [in](#) [🐦](#)

cnpc sport

Plonge dans les projets sportifs du CNPC SPORT !

EVENTS PRO

ISPO MUNICH

Chaque année les étudiants partent en Voyage d'étude à Munich pour découvrir et s'immerger dans le plus grand salon international de l'industrie du sport. Plus de 2 800 marques présentent leurs produits et innovations dans les domaines des sports alpins, de l'outdoor, du fitness, des sports urbains et des sports d'équipe. En mode découverte et immersion, les étudiants sont au contact des marques et professionnels du sport pour déployer leur réseau professionnel et s'enrichir de la culture sport business...



CONFÉRENCES

KAYAKISTE DE L'EXTREME

Conférence de Nouria Newman, athlète de haut niveau Red Bull. Vice - championne du monde de kayak extrême en 2016, Nouria enchaîne les expéditions dans les milieux hostiles de la planète pour rider les rapides et les chutes d'eau les plus spectaculaires! Entre une athlète et ses équipementiers, au-delà de la marque et de l'aspect marketing, il y a le matériel ... le nerf de la guerre! Activement impliquée dans l'évolution technique des produits de sa discipline sportive, Nouria nous a raconté sa relation et son travail avec les équipes d'ingénieurs, designers pour l'innovation produit du matériel et des accessoires : kayak, gilet, chaussures, wetsuit, casque ...



SKI FORCE PRO ALPES 2022

Les 2 événements professionnels de tests des gammes de matériel de ski à Méribel et à Serre-Chevalier ont été l'occasion pour nos étudiants de s'investir dans l'organisation événementielle de ces RDV incontournables dédiés aux professionnels du monde du ski. Les étudiants ont pris à cœur les missions confiées pour garantir la réussite de l'opération : participation à l'organisation de l'événement, soutien logistique aux marques, accueil et orientation des détaillants, gestion des tests de ski et missions diverses sur la zone de tests. Au final, une expérience riche et constructive qui prépare nos étudiants au terrain.

SURF SUMMIT HOSSEGOR

2 jours au cœur de l'industrie du surf, 2 jours de conférences et débats pour renforcer sa connaissance & culture du surf business et au passage, booster son développement personnel. 23 étudiants ont vécu une expérience unique et ultra enrichissante, organisée par EuroSIMA, et ont eu la chance d'écouter des intervenants de haut vol sur des sujets inspirants ... Léa et Cyril ont eu la chance de faire partie de la team organisatrice de l'événement.



SKI SNOW TEST PYRÉNÉES 2022

8^{ème} édition de cet événement incontournable pour les professionnels des magasins de sport du grand Sud-ouest ! 2 jours de tests de ski, snow et accessoires, de conseils techniques experts des promoteurs de vente des 40 marques présentes. 7 étudiants étaient en immersion totale dans l'orga de cet event pro et sportif.



TERÉGA OPEN PAU PYRENEES

40 étudiants Bachelor étaient invités à une conférence organisée par BPI France et TERÉGA OPEN PAU PYRENEES en parallèle du tournoi. Sujets et invités inspirants autour de la thématique « L'INNOVATION DANS LE SPORT ».



EVENT SPORTIF

TERÉGA OPEN PAU PYRÉNÉES

17 étudiants ont intégré la team du TOPP 21, TERÉGA OPEN PAU PYRÉNÉES, tournoi ATP100. Jérémy Chardy et Audrey Roustan, les organisateurs, ont confié à nos étudiants l'accueil et l'accompagnement des visiteurs sur le tournoi, les conférences et les animations. Une expérience riche en échanges et en multi-opérationnalité.

EVENT CULTUREL

APPRENTISCENE

Nos étudiants Bachelor en finale ! Accompagné par un professionnel du spectacle lors d'une formation de 20h de théâtre comportemental, les étudiants apprentis sont montés sur les planches du Théâtre Marigny à Paris et ont joué des saynètes de 3 min sur leur métier dans le commerce du sport. L'occasion rêvée de se révéler !





BAC+5

MBA SPORT BUSINESS & marketing produit

PROJECTION MÉTIER

Armé d'une solide expertise du marché du sport, je me destine maintenant aux fonctions de direction des marques et enseignes de sport en France ou à l'International.

Au niveau des enseignes, ma maîtrise de la distribution et mon sens de la compétitivité m'amène à développer et animer un réseau de magasins.

Au siège d'une marque, mes missions s'orientent vers la création de stratégies commerciales et marketing en lien avec le développement de produits sport et leur mise en marché.

Au sein d'un service web marketing, je définie la stratégie digitale et je mets en place les actions pour augmenter la visibilité de la marque et ses produits et pour développer le trafic et les ventes online.

Passionné et fédérateur, je fixe les objectifs, pilote les actions et mobilise mes collaborateurs dans le but d'optimiser les résultats financiers.

Dans un marché en perpétuelle croissance, je reste en veille constante sur les évolutions afin d'être porteur de projets innovants pour atteindre la position de leader.

ENSEIGNEMENTS

PÔLE SPORT BUSINESS

Tronc commun : Sport sociology – Approche systémique de l'univers marchand du sport – International sporting goods market

Option Produits & Marques : Fondamentaux textile – Habillement PàP, luxe – Habillement technique été outdoor – Habillement technique hiver ski snowboard – Chaussures – Phénomènes de mode

Option Retail & E-commerce : Sport E-merchandising – Community management strategy – SEO sport – Sport data analyse – E-shopper sport

PÔLE GLOBAL BUSINESS & E-BUSINESS MARKETING SPORT

Tronc commun : Product marketing fundamentals – Marketing produits sport – Marketing innovation – Gestion de marques, brand culture – Ethique des affaires – Marketing d'influence – Internet, réseaux et plateformes – Stratégies numériques et web marketing – CRM, data et IA – Communication d'influence et réseaux sociaux –

Storytelling marques sport – Business plan – Supply chain management – Comptes stratégiques

PÔLE GESTION - FINANCES - EXPLOITATION

Tronc commun : Nouveaux outils de pilotage – Performance de l'activité, analyse des ventes – Outils de l'analyse stratégique – Fundraising, fondamentaux

Option Produits & Marques : Organisation Force des ventes
Option Retail & E-commerce : Organisation réseau de distribution et E-distribution

PÔLE DIRECTION - MANAGEMENT - JURIDIQUE

Tronc commun : Ecriture de valeurs – Innovation managériale – Management de projet – Management du changement – QSE/RSE – Trade marketing – Conduite de réunions stratégiques

Option Produits & Marques : Global sourcing – Droit international
Option Retail & E-commerce : Recrutement et stratégie GPEC – RGPD, législation commerce en ligne – Droit de l'urbanisme commercial - Risk management

PÔLE MAÎTRISE DU SECTEUR SPORT - STRATÉGIE

Métiers, contexte et acteurs – Auto-diagnostic – Stratégie réseau - Total immersion – Sociologie des organisations – Entreprise libérée - Intégration

PÔLE EFFACITÉ PERSONNELLE

English & négociation – Veille informationnelle – Communication consciente – Leadership, lobbying – Gestion du temps et maîtrise des priorités – Prise de parole, art narratif – Coaching, plan de développement personnel – Confort professionnel – Manager avec les outils digitaux – Sales meeting – Gestion de conflits – Médias training – Excel, gestion – PAO – Séquence vidéo – Business game - TOEIC

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

BAC+3

BACHELOR

Responsable développement COMMERCIAL & MARKETING SPORT

PROJECTION MÉTIER

Au sein d'une marque, d'une enseigne de sport ou d'un site de e-commerce, je participe au déploiement de la stratégie commerciale, marketing et managériale avec un réel esprit d'entrepreneur.

Je développe mon leadership pour fédérer mon équipe autour du projet d'entreprise.

Mon sens du challenge et de la compétitivité me permettent de proposer des solutions de développement stratégique en veillant à la rentabilité de mes projets.

J'intègre l'organisation et la dimension internationale du commerce et de l'industrie du sport.



DURÉE

Cursus complet : années 1 et 2 en initial et 3^{ème} année en apprentissage ou initial

Année 3 : en apprentissage ou initial accessible avec un BAC+2 validé (ou équivalent)

PRÉ-REQUIS

BAC validé (ou équivalent)

Admission possible en Année 3 avec un BAC+2 validé (ou équivalent)

NIVEAU VISÉ : BAC+3

Diplôme de Niveau 6 : Responsable Développement Commercial et Marketing en entreprises du sport

ÉVALUATION

Contrôle continu & Etudes (Etudes d'implantation de magasin et merchandising, Plan Média, Etude financière, Etude de management, Mémoire professionnel) soutenues devant un jury de professionnels

ENSEIGNEMENTS

PÔLE ÉQUIPEMENTS, MATÉRIELS ET ACCESSOIRES DE SPORT

Acteurs et perspectives du marché du sport – Environnement des pratiques sportives – Environnement produits : concept, innovation, matériaux, composants, tendances, ateliers techniques cycle/ski/sports de raquette – Environnement magasin : espaces de vente, agencement des produits dans le rayon

Produits sport : Cycle - Glisse hiver (ski, snowboard) - Glisse urbaine, EDP – Chaussures, podologie – Textiles – Glisse été (water sports) – Golf – Montagne outdoor – Fitness, diététique – Sports collectifs – Sports connectés (optique, électronique, orientation)

PÔLE COMMERCE ET MARKETING

Année 1 & 2 : Marketing – Merchandising – Techniques de vente – Communication publicitaire – Approche réglementaire des entreprises – Présentation marchande – E-commerce – Approche règlementaire

des prix – Techniques de négociation – Gestion relation client – Organisation tournée commerciale – Opération commerciale – Marketing événementiel
Année 3 : Négociation partenariale – Stratégie innovation marketing – GRC – Projet encadré – Stratégie E.business – Marketing éthique – Développement durable

PÔLE GESTION FINANCES EXPLOITATION

Année 1 & 2 : Comptabilité – Gestion commerciale et gestion des stocks – Point de vente et exploitation – Gestion de caisse – Gestion financière – Gestion budgétaire et prévisionnelle – Achat
Année 3 : Diagnostic stratégique et financier – Achat sourcing – Exploitation et démarche qualité

PÔLE MANAGEMENT RH

Année 1 & 2 : Gestion du temps – Communication interpersonnelle – Management – Droit social – Ressources humaines – Coaching – Animation de réunion – Entretien individuel
Année 3 : Stratégie managériale – Manager le changement – GPEC

PÔLE MAÎTRISE DU SECTEUR SPORT STRATÉGIE

Année 1 & 2 : Distribution et commerce du sport
Année 3 : Contacts professionnels – Métiers du secteur – Economie internationale du sport

PÔLE ÉTUDES

Année 1 & 2 : Rapport de stage – Etude d'implantation : volet Étude de Marché, volet Merchandising, volet Étude financière, volet Étude de management
Année 3 : Diagnostic stratégique (cas problématique entreprise)

PÔLE VALORISATION PROFESSIONNELLE

Langues – Informatique – Méthodologies soutenance, rapports de stage, problématique terrain, recherche appliquée, Mémoire – Techniques de recherche d'emploi

STAGE EN ENTREPRISE DU SPORT (Cursus en initial)

1^{ère} année : 3 mois - 2^{ème} année : 5 mois - 3^{ème} année : 6 mois

OPTIONS

Multisports – Sneakers – Cycle



BAC+2

BTS MCO SPORT

Management Commercial Opérationnel Sport

PROJECTION MÉTIER

Véritable spécialiste dans les métiers de la relation client ainsi que du management et de la vente omnicanale, je valorise mes connaissances sur le terrain en étant l'expert en techniques produits sport.

Mes compétences multiples me permettent de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale à vocation sport.

Ma maîtrise des techniques fondamentales du management d'équipe, de la gestion quotidienne d'un espace de vente physique ou virtuel (site e-commerce) et des techniques d'animation commerciale font de moi un pilier du retail sport.

Excellent communicant, maîtrisant les innovations dans le domaine du commerce digital, je mets en œuvre des stratégies marketing pertinentes en vue de développer le chiffre d'affaires de ma business unit sport.

DURÉE

Cursus en apprentissage (24 mois)

PRÉ-REQUIS

BAC validé (ou équivalent)

NIVEAU VISÉ : BAC+2

Diplôme inscrit au RNCP de niveau 5

(Répertoire National des Certifications Professionnelles)

Brevet de Technicien Supérieur Management Commercial Opérationnel

ÉVALUATION

U1 Culture générale et expression

U2 Communication en Langue vivante étrangère

U3 Culture économique, juridique & managériale

U4 Développement de la relation client & vente conseil

+ Animation, dynamisation de l'offre commerciale

U5 Gestion opérationnelle

U6 Management de l'équipe commerciale

ENSEIGNEMENTS

BLOC 1 - DÉVELOPPER LA RELATION CLIENT ET ASSURER LA VENTE CONSEIL

Assurer la veille informationnelle - Réaliser des études commerciales - Vendre - Entretenir la relation client

BLOC 2 - ANIMER ET DYNAMISER L'OFFRE COMMERCIALE

Élaborer et adapter en continu l'offre de produits et de services - Organiser l'espace commercial - Développer les performances de l'espace commercial - Concevoir et mettre en place la communication commerciale - Évaluer l'action commerciale

BLOC 3 - ASSURER LA GESTION OPÉRATIONNELLE

Gérer les opérations courantes - Prévoir et budgétiser l'activité - Analyser les performances

BLOC 4 - MANAGER L'ÉQUIPE COMMERCIALE

Organiser le travail de l'équipe commerciale - Recruter des collaborateurs - Animer l'équipe commerciale - Évaluer les performances de l'équipe commerciale réunions stratégiques

BLOC 5 - DÉVELOPPEMENT CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION

Culture générale et expression

- Appréhender et réaliser un message écrit : Respecter les contraintes de la langue écrite - Synthétiser des informations - Répondre de façon argumentée à une question posée en relation avec les documents proposés en lecture
- Communiquer oralement : S'adapter à la situation - Organiser un message oral

Langue vivante étrangère 1

- Niveau B2 du CECRL pour les activités langagières suivantes : Compréhension de documents écrits - Production écrite - Compréhension de l'oral - Production et interactions orales

BLOC 6 - DÉVELOPPEMENT D'UNE CULTURE ÉCONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGÉRIALE

Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée Exploiter une base documentaire économique, juridique ou managériale - Proposer des solutions argumentées et mobilisant des notions et les méthodologies économiques, juridiques ou managériales - Établir un diagnostic (ou une partie de diagnostic) préparant une prise de décision stratégique -

Exposer des analyses et des propositions de manière cohérente et argumentée - Concevoir et mettre en place la communication commerciale - Évaluer l'action commerciale

SPÉCIALITÉ SPORT :

Appréhender et maîtriser la technicité des différentes familles d'articles de sport dans leur environnement de pratique

Cycle - Glisse hiver - Glisse été - Glisse urbaine - Sports collectifs - Sports de raquette - Sports connectés - Fitness - Outdoor - Chaussures et podologie - Textile - Lifestyle/sneakers

BAC

VENDEUR CONSEILLER

sport

PROJECTION MÉTIER

Au service des passionnés de sport, je suis le contact privilégié des clients de mon magasin de sport. L'accueil, l'écoute et le conseil des pratiquants de sport font partie de mes missions.

Je suis curieux des tendances et nouveautés techniques et je connais parfaitement le matériel, les équipements sportifs, le textile, les chaussures ainsi que les accessoires sport. Accompagner au mieux le client dans son choix reste ma priorité.

Je valorise les produits de mon rayon, garantis la bonne présentation, l'étiquetage et l'approvisionnement des produits. La polyvalence est la principale qualité de mon métier.

Je suis la valeur ajoutée commerciale et technique de mon rayon sport. L'expérience acquise me permettra d'évoluer vers des postes à responsabilité.

DURÉE

Cursus en Alternance/Apprentissage (12 mois)

PRÉ-REQUIS

CAP/BEP + 2 ans d'expérience professionnelle ou Niveau Première

NIVEAU VISÉ : BAC

Diplôme de Niveau 4 :
Vendeur Conseiller Sport.

OPTIONS

Multisports – Sneakers – Cycle

ÉVALUATION

Contrôle continu & Etude produit soutenue devant un jury de professionnels

ENSEIGNEMENTS COMMUNS

PÔLE COMMERCE & MARKETING

Techniques de vente – Marketing – Merchandising – Communication publicitaire – E.commerce, médias sociaux, social commerce – Point de vente – Politique commerciale – Agencement et scénographie marchands – Développement durable – Démarque et réglementation des prix

PÔLE GESTION FINANCES EXPLOITATION

Gestion de caisse – Comptabilité – Gestion commerciale, gestion de stocks

PÔLE JURIDIQUE

Droit commercial – Droit du travail

PÔLE MAÎTRISE SECTEUR SPORT – STRATÉGIE

Distribution et commerce du sport – Présentation Enseignes Équipementiers – Etude de concurrence – Etude produit sport

PÔLE LANGAGES ET MÉTHODES

Langues étrangères – Outils informatiques – Communication interpersonnelle – Techniques de recherche d'emploi – Rapport de stage – Coaching soutenances orales

OPTION MULTISPORTS

PÔLE ÉQUIPEMENTS, MATÉRIELS ET ACCESSOIRES DE SPORT

Acteurs et perspectives du marché du sport – Environnement des pratiques sportives – Environnement produits : concept, innovation, matériaux, composants, tendances – Environnement magasin : espaces de vente, agencement des produits dans le rayon

Produits sport : Cycle - Glisse hiver (ski, snowboard) – Glisse urbaine, EDP – Chaussures, podologie – Textiles – Glisse été (water sports) – Golf – Montagne outdoor – Fitness, diététique – Sports collectifs – Sports connectés (optique, électronique, orientation)

OPTION CYCLE

LES FONDAMENTAUX DU CYCLE : THÉORIE ET PRATIQUE ATELIER

Marché du cycle – Etude des composants (géométries, cadres, groupes, pédaliers, jeux de direction, dérailleurs, moyeux, freins, pneumatiques ...) – Suspensions hydrauliques – Freinage hydraulique – Rayonnage – Vélo à Assistance Electrique VAE – Etude posturale

ÉQUIPEMENT DU CYCLISTE

Chaussures – Podologie – Textiles et accessoires



CONTACTS

CNPC SPORT | PAU (SIÈGE SOCIAL)

Tél.: 05 59 62 76 70
email: cnpc.sud@cnpc.fr

CNPC SPORT - ALPES | GRENOBLE

Tél.: 04 76 48 01 59
email: cnpc.alpes@cnpc.fr

CNPC SPORT - ILE DE FRANCE | PARIS

Tél.: 01 55 43 16 02
email: cnpc.paris@cnpc.fr

CNPC SPORT - SUD EST | MIRAMAS

Tél.: 04 90 44 47 88
email: cnpc.sudest@cnpc.fr

CNPC SPORT - OUEST | NANTES

Tél.: 06 62 64 48 66
email: cnpc.ouest@cnpc.fr

cnpc.fr

une école



La certification qualité a été délivrée au titre des catégories: • Actions de formation • Actions permettant l'acquisition de l'expérience • Action de formation par apprentissage