

### ● Public concerné

Toute personne souhaitant obtenir un diplôme de niveau 6 (bac+3) et assurer les missions de manager en commerce du sport

### ● Pré-requis

Satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement  
Être titulaire d'un BTS, d'un DUT, titre de niveau 5 et 120 ECTS

### ● Objectifs pédagogiques

- Être capable de :
- Participer à l'élaboration de la stratégie commerciale, marketing et managériale d'une entreprise « sport »
  - Contribuer au développement des produits ou services de son entreprise sur un ou plusieurs secteurs géographiques, dans un contexte national ou international
  - Encadrer et manager une équipe de collaborateurs
  - Manager et conduire des projets, dans un cadre stratégique, d'une entreprise « sport »

### ● Modalités et délais d'accès

- Modalités d'accès : Entretiens (français et anglais) et épreuves de sélection
- Estimation du délai d'accès : de 1 à 8 mois

### ● Mode d'évaluation

- Contrôle continu
- Epreuves de partiel
- Dossier certifiant
- Evaluation de la pratique professionnelle

### ● Méthodes pédagogiques

- Apports théoriques
- Exercices et mises en situation
- Supports de cours remis aux apprenants

### ● Sanction de la formation

- Validation partielle ou totale du titre RNCP Chargé d'affaires commerciales et marketing opérationnel de Niveau 6
- Remise d'une attestation de formation
- 180 crédits ECTS

### ● Durée

- 1 an en initial (statut étudiant) ou en alternance (contrat d'apprentissage)

### ● Tarif

- En alternance : formation gratuite et rémunérée (rémunération selon réglementation du contrat d'apprentissage)
- En statut étudiant : 5350€ (filiale CNPC) / 5950€ (parcours passerelle)

### ● Accessibilité aux personnes handicapées

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

## PROGRAMME

### BLOC 1 : PREPARER DES PLANS DE DEVELOPPEMENT

*Comprendre et décliner des orientations stratégiques  
Déployer une stratégie multicanale et E-business, référencement  
Cartographier un parcours client  
Préparer un plan marketing*

### BLOC 2 : ORGANISER DES ACTIONS COMMERCIALES ET DE MARKETING OPERATIONNEL POUR ANIMER LES MARCHES

*Animer le plan d'action marketing et commercial  
Comprendre les enjeux  
Négocier et gérer son portefeuille clients - Sponsoring et partenariats  
Prendre en compte les fonctions achats et logistique  
Optimiser la distribution et le merchandising du secteur sportif*

### BLOC 3 : GERER LES ELEMENTS BUDGETAIRES ET FINANCIERS DES MARCHES

*Connaitre les principes de la comptabilité d'entreprise  
Réaliser des tableaux de bord  
Maîtriser les principaux mécanismes du contrôle de gestion*

### BLOC 4 : ORGANISER LA VEILLE SUR LES MARCHES ET LA CONCURRENCE

*Assurer une veille concurrentielle  
Connaitre son marché par des études qualitatives et quantitatives  
Comprendre l'économie numérique et collaboratives*

### BLOC 5 : ANIMER SON EQUIPE

*Organiser et animer le travail de son équipe à distance et en présentiel  
Gérer la diversité et l'interculturel (réalisé en anglais)  
Utiliser les principes de la conduite de projet – Média planning  
Respecter les principes de droit de la personne dans le monde professionnel et la législation de l'évènement*

### BLOC TRANSVERSAL

*Business in english (réalisé en anglais)  
Manager des projets innovants et des évènements sportifs  
Optimiser le sport média  
Business Game  
Maîtriser la méthodologie du rapport d'activité*

### LES + CNPC SPORT

*Séminaire d'intégration  
Contacts professionnels Secteur Sport  
Séminaire Secteur Sport (pour les étudiants intégrant le CNPC Sport en 3<sup>ème</sup> année)*

### STAGES ou ALTERNANCE EN ENTREPRISE DU SPORT

*Modalités et rythmes d'apprentissage (alternance) ou de stage (en initial) selon les campus (nous consulter)*

## ● Contact

Campus PAU - **Nadège COULAT**

Tel : 05 59 62 98 31

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

Campus GRENOBLE - **Khalidia BELKACEM**

Tel : 04 76 48 70 23

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

Campus MIRAMAS - **Mélanie GARRAFFO**

Tel : 04 90 44 47 88

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

Campus PARIS – **Karim SIDANI**

Tél : 01 55 43 16 02

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

Campus NANTES - **Mathilde BELHAMITI-VIEYRA**

Tel : 06 62 64 48 66

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

Référente Handicap - **Valérie CASSOULET**

Tel : 05 59 62 98 48

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

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

Tel : 05 59 62 98 43

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

## ● Taux de diplomation

82% (source : <https://www.talis-education-group.com/fr/page/talis-en-chiffres/>)

## ● Taux d'insertion à 6 mois

79% (source : <https://www.talis-education-group.com/fr/page/talis-en-chiffres/>)

**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 00 156 - 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 Chaive  
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**  
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 8542Z