

● Public concerné

Toute personne souhaitant obtenir un diplôme de niveau 7 (bac+5) et assurer les missions de stratégie digitale liée à la direction commerciale et marketing des entreprises du sport

● Pré-requis

Satisfaire aux épreuves de positionnement de l'établissement et avoir un BAC+3 validé (180 crédits ECTS)

● Objectifs pédagogiques

Être capable de :

- Maîtriser les principales méthodes du marketing multicanal.
- Agir efficacement grâce à ses connaissances pratiques en matière d'actions commerciales, de relations clients et de communication opérationnelle, off et online.
- Collaborer à la création de stratégies commerciales et marketing (Retail on line ou Marques de sport)
- Être porteur de projets digitaux innovants (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 1ère et 2nde 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 LE MARCHÉ ET SES ENJEUX

COMPRENDRE ET ANALYSER LA STRATÉGIE
MANAGER LA MARQUE
MANAGER LE PRODUIT ET L'INNOVATION
COMPRENDRE LES ENJEUX DU WEB MARKETING (dont E-COMMERCE)

BLOC 2 - ÉLABORER UNE RECOMMANDATION MARKETING COMMUNICATION

ANALYSER L'ACTUALITÉ ÉCONOMIQUE
CONSTRUIRE SA VEILLE DOCUMENTAIRE
RÉALISER DES ÉTUDES DE MARCHÉ

BLOC 3 - ÉLABORER UN PLAN D'ACTION MARKETING ET COMMUNICATION

ÉLABORER ET DÉPLOYER LE PLAN MARKETING ET COMMUNICATION
GÉRER LE PARCOURS
DÉVELOPPER SES COMPÉTENCES DE NÉGOCIATION
OPTIMISER LA GESTION DE LA RELATION CLIENT (CRM - BIG DATA)
GÉRER LES RELATIONS AVEC LES PRESTATAIRES (AGENCES...)

BLOC 4 - PILOTER UN PROJET MARKETING ET COMMUNICATION

MANAGER UN PROJET
ACQUÉRIR DES BASES DE FINANCE POUR NON FINANCIERS
S'INITIER À LA CONSTRUCTION DU BUSINESS
CONSTRUIRE UN TABLEAU DE BORD OPÉRATIONNEL DES ACTIONS MARKETING ET COMMUNICATION (KPI's)
ACQUÉRIR LES FONDAMENTAUX DU MANAGEMENT TRANSVERSAL
ÉLABORER ET SUIVRE LE BUDGET DES ACTIONS MARKETING COMMUNICATION
UTILISER LES LEVIERS DU RÉFÉRENCIEMENT SEO SEA NIVEAU 1

BLOC TRANSVERSAL

BUREAUTIQUE
SÉMINAIRE D'ANGLAIS
SE FAMILIARISER AVEC LES LOGICIELS DE
CONSTRUIRE UN SITE WEB NIVEAU 1
CONCEVOIR DES CONTENUS AUDIOVISUELS POUR LE WEB
MASTER CLASSES (Economie solidaire, circulaire, développement durable, soft skills, Personal branding, Mindmapping)
BUSINESS GAME
MÉTHODOLOGIE DU MÉMOIRE

● **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/PARTENAIRES*

BLOC 2 - ÉLABORATION DE LA STRATÉGIE MARKETING ET COMMERCIALE

*ÉTABLIR UN DIAGNOSTIC ET DÉFINIR LES ORIENTATIONS STRATÉGIQUES
ÉLABORER LA STRATÉGIE MARKETING ET COMMUNICATION (prépa pitch)
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),*

BLOC 5 - DÉPLOIEMENT DE LA STRATÉGIE MARKETING DIGITALE ET DU PLAN D' ACTIONS OPÉRATIONNELLES

*DÉPLOYER LE PLAN D' ACTION MARKETING DIGITAL ET COMMUNICATION
DÉPLOYER UN PROJET E-BUSINESS (KPI) (CRÉATION SITE E-BUSINESS)
COLLECTER ET EXPLOITER LA DATA CLIENT (RGPD)
OPTIMISER LE RÉFÉRENCIEMENT ET MESURER LA PERFORMANCE WEB - GÉNÉRER DES LEADS (KPI)
OPTIMISER L'EXPÉRIENCE CLIENT (E_MERCHANDISING - UX)*

BLOC TRANSVERSAL MANAGEMENT

*ANGLAIS
ATELIER PAO
MÉTHODE AGILE
TECHNIQUE DE RÉDACTION POUR LE WEB & STORY TELLING
MASTER CLASSES (RSE, IA, ESS, LN)
MÉTHODOLOGIE DU MÉMOIRE PROFESSIONNEL DE RECHERCHE (MUST)*

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 - 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
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 45 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
Parc du Perray
22 rue de la Rainière
44000 NANTES
T. 06 62 64 48 66
cnpc.ouest@cnpc.fr
Siret 186 400 024 00 219 - APE 854ZZ

● Contact

Campus GRENOBLE - **Khaldia BELKACEM**

Tél : 04 76 48 70 23

Mail : k-ahmed-belkacem@cnpc.fr

Campus PAU – **Nadège COULAT**

Tél : 05 59 62 98 31

Mail : n-coulat@cnpc.fr

Référente Handicap - **Valérie CASSOULET**

Tél : 05 59 62 98 48

Mail : v-cassoulet@cnpc.fr

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

Tél : 05 59 62 98 43

Mail : 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 - 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
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
Parc du Perray
22 rue de la Rainière
44000 NANTES
T. 06 62 64 48 66
cnpc.ouest@cnpc.fr
Siret 186 400 024 00 219 - APE 854ZZ