

● 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 positionnement de l'établissement et avoir un BAC+3 validé ou 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 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 1^{ère} 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 LA STRATÉGIE ET ASSURER LA VEILLE CONCURRENTIELLE

COMMANDITER ET EXPLOITER DES ÉTUDES MARKETING
 DÉTERMINER LE POSITIONNEMENT MARKETING
 ANALYSER L'ACTUALITÉ ÉCONOMIQUE
 ÉTABLIR UN DIAGNOSTIC STRATÉGIQUE
 CONSTRUIRE SA VEILLE DOCUMENTAIRE
 MAÎTRISER LES FONDAMENTAUX DU DROIT DES SOCIÉTÉS
 MODÉLISER LE PARCOURS CLIENT

BLOC 2: DÉFINIR ET PILOTER LES PLANS D'ACTION

ADAPTER ET DÉPLOYER UN PLAN D'ACTION MARKETING ET COMMUNICATION
 SOUTENIR LA DÉCISION GRÂCE AUX INDICATEURS ET AU REPORTING
 ÉLABORER UNE STRATÉGIE ACHATS

BLOC 3 : DÉVELOPPER SON RÉSEAU DE PARTENAIRES

DÉVELOPPER SES AFFAIRES AVEC SES PARTENAIRES
 DÉVELOPPER SES COMPÉTENCES DE NÉGOCIATION

BLOC 4 : ASSURER LE PILOTAGE BUDGÉTAIRE, FINANCIER ET ADMINISTRATIF D'UNE ENTITÉ

MAÎTRISER LES FONDAMENTAUX DU DROIT COMMERCIAL
 S'INITIER À LA CONSTRUCTION D'UN BUSINESS PLAN
 PRATIQUER LE CONTRÔLE DE GESTION EN TANT QUE BUSINESS PARTNER
 ACQUÉRIR DES BASES DE FINANCE POUR NON FINANCIERS

BLOC 5 : ENCADRER SON ÉQUIPE

GÉRER LES RH AU QUOTIDIEN
 PRATIQUER LES FONDAMENTAUX DU MANAGEMENT À DISTANCE ET EN PRÉSENTIEL

BLOC TRANSVERSAL

STRATÉGIE ACHAT
 INITIATION AU DESIGN THINKING
 LA PLACE DU MANAGER DANS LA STRUCTURE
 BUSINESS ENGLISH
 ANIMATION COMMERCIALE ET ACCOMPAGNEMENT
 MASTER CLASSES (RSE, IA, ESS, LN...)
 PRISE DE PAROLE ARGUMENTÉE ET CONVAINCANTE EN PUBLIC
 QVCT
 SEMINAIRE D'INTEGRATION
 CONTACTS PROFESSIONNELS SECTEUR

● **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

BLOC 2 - ÉLABORATION DE LA STRATÉGIE MARKETING ET COMMERCIALE

ÉTABLIR UN DIAGNOSTIC ET DÉFINIR LES ORIENTATIONS STRATÉGIQUES
ÉLABORER LA STRATÉGIE MARKETING ET COMMUNICATION (dont nouvelle offre et pricing notamment)
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, marque employeur)),

BLOC 5 - CRÉATION D'ENTREPRISE OU D'ACTIVITÉ ET MANAGEMENT DE PROJETS DE DÉVELOPPEMENT

ÉLABORER UN BUSINESS MODEL ET UN PLAN DE FINANCEMENT (PROJET D'ENTREPRENEURIAT)
ÉLABORER UN CAHIER DES CHARGES / CONTRAT / APPEL OFFRES / PROPOSITION
NÉGOCIER DE NOUVELLES AFFAIRES/PROJETS (entreprises, direction, encadrement, investisseurs, banque, fournisseurs...)
DÉVELOPPER DES PROJETS INNOVANTS AVEC LE DESIGN THINKING
ENCADRER LES ASPECTS JURIDIQUES DES PROJETS DE CRÉATION/DÉVELOPPEMENT (structure juridique, marques, brevets, ...)

BLOC TRANSVERSAL

CONTACTS PROFESSIONNELS SECTEUR
ENGLISH IMMERSION
ATELIERS RECRUTEMENT ET PERSONAL BRANDING
MANAGEMENT DE L'INNOVATION
INNOVATION AND CREATIVITY IN BUSINESS

● Contact

Campus PARIS St DENIS – **Jean-Pierre PONCELET**

Tél : 07 60 57 53 34

Mail : jp-poncelet@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