

● 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 et avoir le baccalauréat validé (ou équivalent).
Intégration possible en Année 3 avec un BAC+2 validé (Ou équivalent)

● Objectifs pédagogiques

Être capable de :

- Participer à l'élaboration de la stratégie commerciale, marketing et managériale d'une entreprise « sport »
- Encadrer et manager une équipe de collaborateurs
- Manager et conduire des projets, dans un cadre stratégique, d'une entreprise « sport »
- Participer à un déploiement à l'international

● 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
- Etudes Marketing, Financière et Managériale
- Validation des différents pôles de connaissance
- Evaluation de la pratique professionnelle
- TOEIC
- Mémoire professionnel

● 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 Responsable Développement Commercial et Marketing Niveau 6
- Remise d'une attestation de formation
- 180 crédits ECTS

● Durée

- 3 ans :
 - Année 1 et 2 (24 mois) : en initial ou alternance
 - Année 3 (12 mois) : en initial, alternance ou en continu

● Tarif

Nous consulter selon profil

En initial :

- Année 1 et 2 (24 mois) : 5350€/an
- Année 3 (12 mois) : 5350€ (filière 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

PÔLE EQUIPEMENTS, MATERIELS ET ACCESSOIRES

Acteurs et perspectives du marché du sport – Environnement des pratiques sportives

Environnements produits : concept, innovation, matériaux, composants, tendances, ateliers techniques

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 & MARKETING

Année 1 & 2 : Marketing – Merchandising – Techniques de vente – Communication publicitaire – Approche réglementaire des entreprises – Présentation marchande – E-commerce – Approche réglementaire 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 – GPEC – Coaching – Animation de réunion – Entretiens du manager

Année 3 : Stratégie managériale – Manager le changement – GPEC

PÔLE MAITRISE 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, plan média, volet Étude financière, volet Étude de management

Année 3 : Opération consulting (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

1ère année : 3 mois - 2ème année : 5 mois - 3ème année : 6 mois

OU

ALTERNANCE EN ENTREPRISE DU SPORT

Modalités et rythmes d'alternance selon les campus (nous consulter)

● Contact

Campus PAU - **Nadège COULAT**

Tel : 05 59 62 98 31

Mail : n-coulat@cnpc.fr

Campus GRENOBLE - **Khalidia BELKACEM**

Tel : 04 76 48 70 23

Mail : k-ahmed-belkacem@cnpc.fr

Campus MIRAMAS - **Mélanie GARRAFFO**

Tel : 04 90 44 47 88

Mail : m-garraffo@cnpc.fr

Campus PARIS – **Jean-Pierre PONCELET**

Tél : 01 55 43 16 01

Mail : jp-poncelet@cnpc.fr

Campus NANTES - **Thibault CHEVALIER**

Tel : 06 99 89 67 72

Mail : t-chevalier@cnpc.fr

Référente Handicap - **Valérie CASSOULET**

Tel : 05 59 62 98 48

Mail : v-cassoulet@cnpc.fr

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

Tel : 05 59 62 98 43

Mail : m-choignard@cnpc.fr

● Taux de diplomation

73%

● Taux d'insertion à 6 mois

84%