

# BACHELOR OF BUSINESS® MANAGEMENT DU SPORT

L'ESMP est le lieu idéal pour acquérir de solides compétences opérationnelles, obtenir un titre ou un diplôme reconnu et concrétiser un projet professionnel porteur d'avenir !

En partenariat avec



\*Etude réalisée en novembre 2019 sur 57 étudiants des promotions 2016, 2017 et 2018. Insertion 6 mois après la fin de formation.



## OBJECTIFS

- Devenir expert en management du sport
- Savoir travailler dans un environnement sportif
- Déployer ses compétences en management sportif
- Savoir animer un réseau commercial sportif en utilisant les leviers commerciaux et marketing nécessaires



## MISSIONS

- Assurer la veille commerciale et réglementaire (droit du sponsoring, du mécénat, du marché du sport, ...)
- Être garant d'une communication adaptée : développement des partenariats, création de supports, animation des communautés, développement de la e-communication...
- Organiser un plan d'actions commerciales selon les objectifs à atteindre, de la prospection à la fidélisation : BtoB comme BtoC
- Réaliser le bilan d'une activité commerciale
- Utiliser et appréhender les outils du marketing : génération de leads, réseaux sociaux, mix marketing, ...
- Recruter, manager et fédérer des équipes diversifiées (bénévoles, salariés, adhérents, dirigeants, ...)



## DURÉE DE LA FORMATION

- 525 heures de formation\*
- 1 session par an
- Rentrée en septembre

\*durée ajustable en fonction des besoins et des personnes.  
Possibilité de suivre la formation par modules et/ou de valider un ou plusieurs blocs de compétences.



## CAMPUS DE LA FORMATION

- ESMP Ecole Supérieure  
50 boulevard du  
Général de Gaulle 71000  
Sancé  
03 85 37 75 27



## MÉTIERS

- Commercial pour un équipementier sportif
- Commercial pour un centre sportif
- Responsable marketing sportif
- Chef de produit sportif
- Responsable sponsoring
- Responsable de projets sportifs



## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Cours en présentiel



## MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Contrôle continu



## SANCTION DE LA FORMATION

- Cas d'entreprises et mises en situation
- Travaux de groupe
- Coaching, suivi individuel
- Rythme d'alternance : 1 semaine en formation et 2 semaines en entreprise
- Type d'alternance : contrat de professionnalisation ou d'apprentissage



#### MODALITÉS ACCÈS

- Être titulaire d'un diplôme Bac+2 (BTS NDRC, BTS MCO, DUT TC, ...)
- Processus d'admission : dossier, tests et entretien de type professionnel.
- Recrutement par l'entreprise : l'inscription n'est effective qu'à la signature d'un contrat d'alternance avec une entreprise.
- Nombre de places : entre 8 (minimum) et 25 (maximum)
- Tarif : les coûts de formation sont à la charge de l'entreprise ou de l'organisme financeur
- Délai d'accès à la formation : les admissions sont possibles à partir de novembre, l'entrée en formation s'effectue en septembre.
- Taux de rupture (contrat d'apprentissage) : 0% (brut)\*, 0% (net)\*

\*Pourcentage d'apprentis ayant rompu leur contrat d'apprentissage en cours de formation (toutes causes) - Données au 31/12/2022 // Taux brut : ensemble des ruptures (apprentis poursuivant la formation et apprentis sortis de formation) - Taux net : apprentis ayant abandonné la formation.

- Épreuves certificatives
- Mémoire et soutenance opérationnelle de fin d'année



#### POURSUITES D'ETUDES

Les titulaires du Bachelor of Business® Management du Sport peuvent poursuivre en :

- Mastère « Management, Marketing Digital & E-business » (niv.7)
- Mastère « Management en Stratégie d'Entreprise, spécialisation Stratégie commerciale » (niv.7)
- Mastère « Manager en Développement Durable » (niv.7)

- En partenariat et délivré par l'école ICD (Groupe IGS) - Titre certifié « Responsable Commercial et Marketing » enregistré au RNCP n° 31923, niveau 6 (EU), code NSF 310 - 313, par arrêté du 11/12/2018, publié au J.O du 18/12/2018, éligible CPF, formation apprentissage n° 26X31201

## RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE

Alexandre LACHAPPELLE

### UNE ÉCOLE INCLUSIVE



#### PROGRAMME

GÉRER ET OPTIMISER LA GESTION FINANCIÈRE ET JURIDIQUE DE L'ENTREPRISE

MANAGER ET ANIMER LES ÉQUIPES COMMERCIALES ET/OU MARKETING

- Droit commercial
- Droit du sport
- Création d'un budget et d'outils de gestion
- Efficacité personnelle - personal coaching
- Management d'équipe
- Gestion de crise
- Administration des Ressources Humaines
- Communication dans le milieu sportif

#### DÉPLOYER UNE STRATÉGIE DE GESTION ET DE FIDÉLISATION DE LA RELATION CLIENT

- Vente et relation client
- Méthode de prospection / réseaux d'affaires et partenaires pour entreprendre
- Business English / English Negotiation
- Réseaux sociaux
- Marketing direct et relationnel

#### DÉTECTER, DÉVELOPPER ET SUPERVISER LES PROJETS D'AFFAIRES A ENTREPRENDRE

- Calculs commerciaux - analyse et interprétation statistiques
- Organisation commerciale
- Organisation informatique
- Stratégie de sponsoring
- Conduite et gestion de projet sportif
- Projet de développement commercial

#### METTRE EN ŒUVRE ET PILOTER LA POLITIQUE COMMERCIALE ET MARKETING

- Étude et veilles de marchés B to B et B to C
- Management des activités sportives
- Logistique, gestion des stocks et approvisionnement
- Plan d'actions commerciales - promotion des ventes
- Audit commercial et organisationnel
- Animation d'une réunion - power point
- Pratiques informatiques Excel

## L'ALTERNANCE

Nos étudiants du titre « Responsable Commercial et Marketing » leur cursus en rythme alterné (alternance en contrat de professionnalisation ou en contrat d'apprentissage). Une semaine en formation, deux semaines où ils se forgent une expérience professionnelle en rejoignant le monde de l'entreprise.

C'est pour bénéficier d'un enseignement où l'étudiant apprend à gérer quasi-seul ses responsabilités mais également pour vérifier que ses connaissances ont une valeur ajoutée dans le milieu professionnel que nous avons mis en place un rythme alterné d'une semaine en formation et de deux semaines en entreprise pour ce Bachelor of Business.

La formation alternée permet de mettre en pratique les connaissances théoriques acquises en cours, et devient ainsi révélatrice des expertises techniques de l'étudiant.

En plus de se doter d'une expérience professionnelle à mettre en valeur son CV, l'étudiant développe un grand sens de l'organisation, de bonnes capacités d'adaptation, de motivation et de travail. A l'issue de la formation, les titulaires du Bachelor of Business « Management du Sport » ont alors les compétences nécessaires pour intégrer le monde professionnel ou peuvent poursuivre en Master (Bac+5).