

Vous souhaitez devenir **responsable sponsoring**  
ou **chef de produit sportif** ?

# BACHELOR OF BUSINESS® MANAGEMENT DU SPORT

**Formation Bac+3 en alternance en 1 an**

Après un Bac+2

En partenariat et délivré par l'école ICD (Groupe IGS) - Titre certifié « Responsable d'Activité Commerciale et Marketing » enregistré au RNCP n° 38808, niveau 6 (EU).



## Objectifs

*savoir-faire à l'issue de la formation*

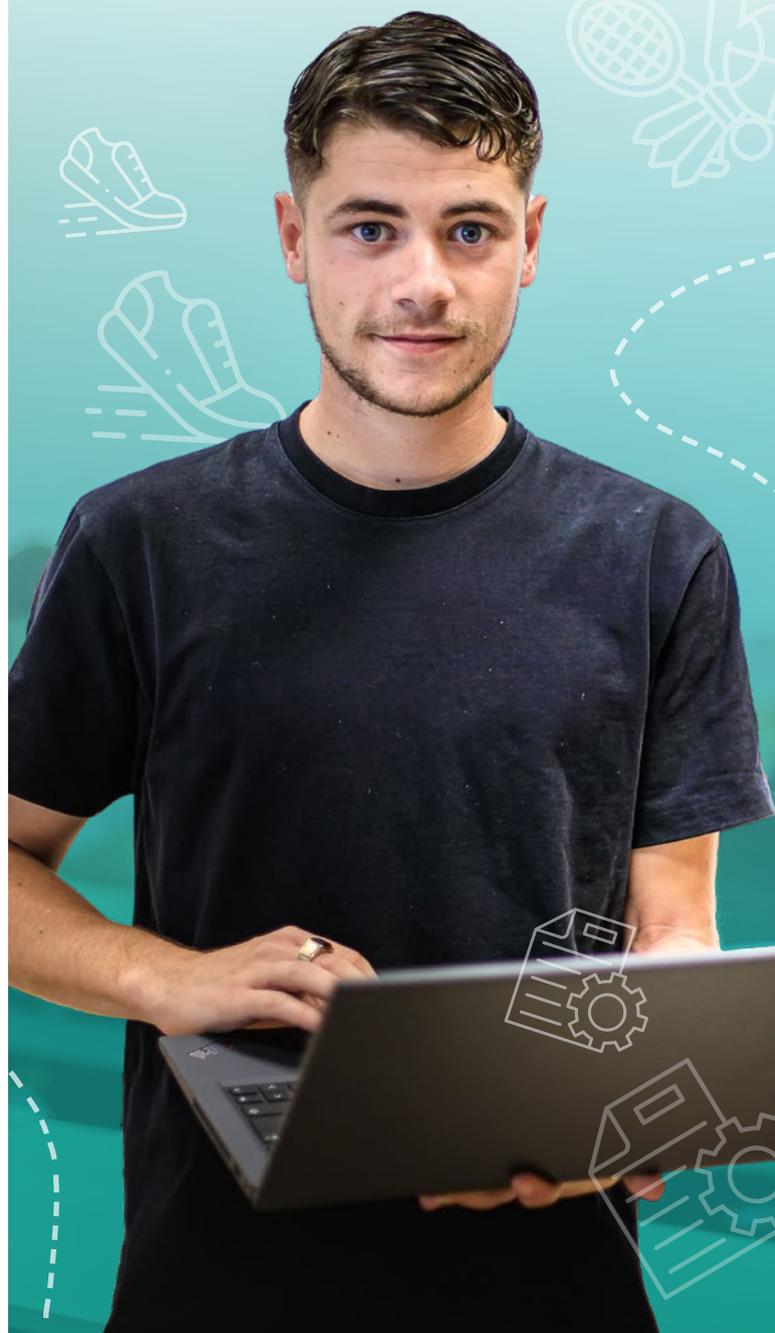
- ✓ Animer un réseau commercial sportif en utilisant les leviers commerciaux et marketing nécessaires.



## Missions

*confiées à l'apprenti (liste non-exhaustive)*

- ✓ 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, ...).





## Programme

### Gérer et optimiser la gestion financière et juridique de l'entreprise

- Droit commercial
- Droit du sport
- Création d'un budget et d'outils de gestion

### Manager et animer les équipes commerciales et /ou marketing

- Efficacité personnelle - personal coaching
- Management d'équipe
- Gestion de crise
- Administration des Ressources Humaines
- Communication dans le milieu sportif

### Mettre en œuvre et piloter la politique commerciale et marketing

- Étude et veilles de marchés BtoB et BtoC
- 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 - PowerPoint
- Pratiques informatiques Excel

### 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 à entreprendre

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



## Modalités d'accès

*pré-requis pour intégrer la formation*

- Être titulaire d'un diplôme Bac+2
- 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)



## Modalités pédagogiques

- Cours en présentiel
- 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 d'évaluation

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



## Durée de la formation

- 525 heures de formation (année de spécialisation)
- 1 session par an
- Rentrée en septembre



## Métiers

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



## Poursuite d'étude

Mastère « Manager en Stratégie d'Entreprise, spécialisation Stratégie Commerciale »

Mastère « Management, Marketing Digital et E-business »

Mastère « Manager en Développement Durable »