



BACHELOR OF BUSINESS[®] « MANAGEMENT DU SPORT »

En partenariat et délivré par l'école ICD (Groupe IGS) - Titre certifié Responsable Commercial et Marketing enregistré au RNCP n° 31923, niveau 6 (EU)

Formation Bac +3 en alternance
Après un Bac ou un Bac +2

LES 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

LES DÉBOUCHÉS

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

85%
de placement

83%
de réussite



APRÈS UN BAC +3

Bac +5 (post Bac +3 en 2 ans)

- MSC Management & Stratégie Commerciale
- MSC Management & Stratégie Digitale
- MSC Management & Stratégie Patrimoine Financier et Immobilier

APRÈS UN BAC +2

Bac +3 (post Bac +2 en 1 an)

Bachelor of Business spécialisations :

- Banque Assurance
- Métiers de la Distribution
- Business Development
- Commerce Transport et Logistique
- **Management du Sport**

APRÈS UN BAC

Bac +3 (post Bac)

Bachelor of Business « Commerce & Marketing » spécialisations en 3ème année

VOTRE ENVOL COMMENCE ICI !



PRÉ-REQUIS - MODALITÉS D'ACCÈS

- ✓ Être titulaire d'un diplôme Bac+2 (BTS NRC, BTS MUC, DUT TC, ...)
- ✓ Pré-sélection : dossier, tests et entretien de type professionnel.
- ✓ Recrutement par l'entreprise : l'inscription n'est effective qu'à la signature d'un contrat de professionnalisation ou d'un contrat d'apprentissage avec une entreprise.
- ✓ Nombre de places : entre 8 (minimum) et 20 (maximum)



DURÉE DE LA FORMATION

- ✓ 609 heures de formation* (année de spécialisation)
- ✓ 1 session par an
- ✓ Reentrée en septembre

* durée indicative, ajustable en fonction des besoins et des personnes

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 EQUIPES COMMERCIALES ET/OU MARKETING

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

METTRE EN OEUVRE ET PILOTER LA POLITIQUE COMMERCIALE ET MARKETING

- Etude 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

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

- Audit commercial et organisationnel
- Animation d'une réunion - power point
- Pratiques informatiques Excel



MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Contrôle continu en cours de formation
- Partiels
- Rapport d'activités professionnelles
- Mémoire de recherches appliquées

En partenariat avec



UNE ÉCOLE DU GROUPE IGS



MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Cours magistraux, travaux dirigés, études de cas
- Rythme d'alternance : 1 semaine en formation et 2 semaines en entreprise
- Type d'alternance : contrat de professionnalisation ou d'apprentissage

Vos contacts personnalisés :

Inscription :
Mickaël CHOPARD
m.chopard@esmp.fr

03 85 37 75 27

Accompagnement :
Marie BUELLET
m.buellet@esmp.fr

03 85 37 75 27 - 06 13 65 08 60



Nous contacter
esmp@esmp.fr
www.esmp.fr

03 85 37 75 27



ÉCOLE SUPÉRIEURE