



ÉCOLE SUPÉRIEURE
DES AILES POUR VOTRE AVENIR



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 en 1 an | Après 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



POURSUITE D'ÉTUDES

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

- Titre niv.7 Mastère Management & Stratégie Digitale
- Titre niv.7 Mastère Management & Stratégie Commerciale

**VOTRE ENVOL
COMMENCE ICI !**

MODALITÉS D'ACCÈS

- ✓ Être titulaire d'un diplôme Bac+2
- ✓ Préocessus 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 de professionnalisation ou d'un contrat d'apprentissage avec une entreprise.
- ✓ Nombre de places : entre 8 (minimum) et 25 (maximum)

DURÉE DE LA FORMATION

- ✓ 560 heures de formation* (année de spécialisation)
- ✓ 1 session par an
- ✓ Rentrée 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 ÉQUIPES 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



MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Contrôle continu en cours de formation
- Évaluations finales
- Projet de développement commercial et marketing avec soutenance orale



En partenariat avec



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

Nous contacter



1 cours Moreau 71000 Mâcon
esmp@esmp.fr - 03 85 37 75 27

