

- Alternance
- Validé par le Titre professionnel: " Responsable d'Etablissement Marchand"
- RNCP Niveau 6
- Code RNCP : 38666

Bachelor Développement commercial et Marketing Spécialisation SPORT

PRÉSENTATION

Cette formation prépare à piloter et développer une structure sportive ou associative en conciliant performance économique et qualité de l'expérience adhérent. Le responsable analyse l'activité et adapte l'offre sportive aux attentes des publics. Il met en œuvre des actions de développement (événements, partenariats, communication) et contribue à la stratégie globale. Il encadre des équipes mixtes (salariés et bénévoles) et développe leurs compétences. Il mobilise des ressources et des financements pour assurer la pérennité de la structure. Ses actions visent à fidéliser les adhérents et à développer durablement l'activité.

CERTIFICATION

Ce titre professionnel est enregistré au RNCP par Le ministère de travail au niveau 6.

Fiche RNCP n°38666, enregistrée le 03-03-2024,

Code NSF 312m : Commerce, vente

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38666/>



PRÉREQUIS

Le bachelor est accessible de à tout titulaire d'un bac + 2 minimum ou équivalent ou d'une expérience significative dans le domaine du management ou commerce, une bonne maîtrise de la gestion d'équipe et des compétences en analyse commerciale et financière.

MÉTHODES

Les méthodes mobilisées incluent un face-à-face pédagogique, des mises en situation répétées, une participation active, des exercices pratiques et des outils d'analyse. Les apports méthodologiques sont illustrés par des exemples puis appliqués en situation pour favoriser l'apprentissage efficace.

MODALITÉS

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Séances de formation en salle
- Séances de formation hybrides
- Étude de cas

ÉVALUATION ET SUIVI

- Les acquis et la progression sont évalués en continu par des contrôles sur table et des rendus.
- La validation du diplôme est soumise aux modalités d'examen.

POURSUITE D'ÉTUDES

- Master en management commercial
- Master en gestion d'entreprise
- Master en management du sport ou des organisations sportives
- BAC+5 dans le domaine du management et de la gestion

Sous réserve d'acceptation du dossier par l'établissement d'accueil.

MÉTIERS - DÉBOUCHÉS

Secteurs d'activités :

- Clubs et associations sportives
- Collectivités territoriales
- Entreprises du secteur sport / fitness
- Événementiel sportif
- Structures privées (salles, complexes sportifs)

Type d'emplois accessibles :

- Responsable de structure sportive
- Responsable / coordinateur d'association sportive
- Responsable de club ou d'équipement sportif
- Chargé de développement sportif
- Responsable événementiel sportif
- Responsable partenariats / sponsoring
- Responsable commercial dans le secteur sport
- Manager d'équipe dans une structure sportive

VOIES D'ACCÈS

- Alternance :
 - Statut salarié.e en contrat de professionnalisation
 - Statut salarié.e. en contrat d'apprentissage
- VAE nous consulter

RYTHME

- 1 jour par semaine + 3 semaines dans l'année centre de formation
- 4 jours en entreprise par semaine

DURÉE

ORGANISATION DE L'ALTERNANCE

- 440h en 1 an dans le cadre d'un contrat d'apprentissage
- 440h en 1 an dans le cadre d'un contrat de professionnalisation

PROGRAMME

Module 1. Coordonner et améliorer l'activité commerciale de l'établissement :

- Gestion des activités et ressources d'une structure sportive (planning, équipements, infrastructures)
- Construction d'une offre sportive adaptée (adhérents, licenciés, publics spécifiques)
- Développement de l'expérience adhérent (accueil, fidélisation, inclusion)
- Mise en place d'actions marketing (réseaux sociaux, événements sportifs, partenariats locaux)
- Suivi des indicateurs d'activité (taux de remplissage, satisfaction, rétention)
- Prise en compte des publics spécifiques (handicap, jeunes, amateurs)

Module 2. Contribuer aux orientations stratégiques et optimiser la performance économique :

- Contribution à la stratégie de développement (club, association, structure privée)
- Construction et pilotage budgétaire
- Identification des sources de financement (subventions, sponsoring, mécénat)
- Analyse des performances (tableaux de bord, rentabilité)
- Définition et pilotage de plans d'actions correctifs

Module 3. Manager les salariés de l'établissement:

- Recrutement et intégration (éducateurs, staff, bénévoles)
- Organisation du travail et planification des activités
- Management au quotidien (briefings, cohésion, motivation)
- Développement des compétences
- Gestion des conflits et situations sensibles
- Mobilisation des équipes dans la gestion de projets

ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

LE COORDINATEUR DE LA FILIÈRE :

Il prend en charge le recrutement des apprenants, l'individualisation de leur parcours de formation, la coordination des groupes et le suivi individuel tout au long du parcours. Il garantit l'articulation et la fluidité du parcours de formation individualisé de chacun.

LE FORMATEUR RÉFÉRENT DU DISPOSITIF :

Il est le garant technique de la formation et gère au quotidien la formation.

LES FORMATEURS TECHNIQUES :

Ils sont experts dans leur domaine d'intervention.

LE RÉFÉRENT HANDICAP :

Il s'assure de la faisabilité organisationnelle (horaires, rythme), matérielle et pédagogique (aides humaines, supports pédagogiques adaptés) pour les personnes en situation de handicap en formation.

ADMISSION

Admission après test, étude du dossier de candidature et entretien. Jusqu'à 15 jours avant le début de la formation.

COÛT FORMATION

En Alternance, la formation est prise en charge par l'OPCO de l'entreprise. L'étudiant n'a aucun frais. Ni frais de dossier, ni frais de scolarité.

ACCESSIBILITÉ

Nos locaux sont accessibles PMR. Pour toute situation de handicap merci de nous contacter pour envisager la faisabilité.

Contact :

contactlyon@cifep.fr
04 27 02 74 68



CIFEP Lyon

30 Rue de la Baïsse
69100 Villeurbanne
www.cifeplyon.fr

Plus d'infos
sur notre site internet :

