

Programme de Formation - Digital Sport Marketing

Informations Générales

- **Nom du diplôme** : Digital Sport Marketing
- **Durée** : 420 heures
- **Dates** : Plusieurs sessions par an
- **Nombre de sessions** : Variable selon le calendrier annuel
- **Horaires** : Du lundi au vendredi, de 8h à 16h30
- **Lieu** : INNOVA FORMATION - BRON
- **Tarif** : 2 900 € TTC (Alternance ou Professionnalisation, autres financements disponibles)

Introduction

La formation Digital Sport Marketing vise à préparer les professionnels à exceller dans le domaine du marketing sportif et de la communication digitale. Ce programme unique offre une expertise en gestion de campagnes numériques, en prospection commerciale et en développement de stratégies adaptées aux besoins du secteur sportif.

Réseau Professionnel / Les Avantages avec METISPORTS

1. **Réseau professionnel** : Collaborations étroites avec clubs sportifs, fédérations et entreprises pour des opportunités de stages et d'alternances.
2. **Accompagnement personnalisé** : Coaching individualisé pour maximiser vos performances académiques et professionnelles.
3. **Immersion terrain** : Mises en situation réelles grâce à des projets tutorés et des stages professionnels.
4. **Ateliers emploi** : Préparation aux entretiens, création de CV et intégration dans le secteur du marketing sportif.

Objectif de la Formation

Former des spécialistes du marketing sportif capables de concevoir, gérer et analyser des campagnes numériques performantes, tout en maîtrisant les spécificités de la communication dans le secteur sportif.

Niveau

- **Niveau 4** (équivalent Bac)

Public Visé

- Jeunes diplômés ou professionnels souhaitant se spécialiser dans le marketing digital appliqué au sport.
- Passionnés de sport et de communication digitale désirant évoluer dans ce secteur dynamique.

Prérequis

- Âge minimum : 18 ans.
- Niveau requis : Bac ou équivalent.
- Intérêt pour le marketing, le sport et la communication numérique.

Qualités Requises

- Créativité et sens de l'analyse.
- Aptitude à travailler en équipe et à gérer des projets.
- Esprit d'initiative et capacité à s'adapter à un environnement en constante évolution.

Descriptif de la Formation

Ce programme couvre les domaines clés du marketing sportif digital, de l'analyse de marché à la création de contenu, en passant par la gestion d'événements et le développement de relations commerciales avec des partenaires et sponsors.

Objectifs Pédagogiques

1. Analyser les besoins et tendances du marché sportif pour développer des stratégies adaptées.
2. Concevoir et gérer des campagnes digitales pour accroître la visibilité des organisations sportives.
3. Promouvoir efficacement des événements sportifs via des outils numériques et campagnes publicitaires.
4. Développer des partenariats fructueux avec des sponsors et partenaires stratégiques.
5. Utiliser des outils numériques avancés pour optimiser les performances et le suivi des campagnes.

Méthodes Pédagogiques / Moyens Pédagogiques et Techniques

- **Cours théoriques** : Enseignements en marketing sportif et gestion d'événements.
- **Ateliers pratiques** : Simulations et études de cas réels pour consolider les acquis.
- **Projets tutorés** : Gestion de projets marketing fictifs ou réels, sous supervision experte.
- **Stages en entreprise** : Immersion dans des clubs, fédérations ou entreprises du sport.
- **Outils numériques** : Utilisation de logiciels spécialisés en marketing et CRM.

Contenu de la Formation

Module 1 : Analyse de Marché et Planification (90 heures)

- Étude des tendances du marché sportif et des comportements des consommateurs.
- Techniques de segmentation et ciblage pour des campagnes efficaces.
- Développement de plans d'action stratégiques.

Module 2 : Stratégies Marketing et Communication (100 heures)

- Création et gestion de campagnes publicitaires sur les réseaux sociaux.
- Développement de plans marketing spécifiques au secteur sportif.
- Techniques de fidélisation des clients et renforcement de la notoriété des marques.

Module 3 : Négociation et Partenariats (80 heures)

- Prospection de sponsors et négociation de partenariats.
- Gestion des relations commerciales pour maximiser les bénéfices.
- Organisation et suivi des collaborations stratégiques.

Module 4 : Gestion d'Événements et Logistique (80 heures)

- Organisation des ressources pour les événements sportifs.
- Gestion des équipes, coordination logistique et communication événementielle.

- Analyse des performances et rapport post-événement.

Module 5 : Outils Numériques et Reporting (70 heures)

- Utilisation de logiciels pour le suivi des indicateurs de performance (KPI).
- Création de contenus engageants pour maximiser l'engagement numérique.
- Analyse des résultats pour ajuster les stratégies marketing.

Équipe Pédagogique

- Formateurs spécialisés en marketing sportif et communication digitale.
- Professionnels du secteur, experts en gestion d'événements sportifs et développement de partenariats.

Dispositif de Suivi et d'Évaluation

- **Évaluations continues** : Vérification régulière des compétences acquises.
- **Projets tutorés** : Validation des acquis par des études de cas et simulations.
- **Rapports de stages** : Évaluation des performances en milieu professionnel.

Certification

- **Diplôme obtenu** : Conseiller Commercial avec option Digital Sport.
- **Niveau** : Niveau 4 (équivalent Bac).
- **Reconnaissance** : Certification inscrite au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP).

Débouchés Professionnels

- Chargé(e) de marketing sportif en clubs ou fédérations.
- Responsable communication pour des événements sportifs.
- Chef de projet marketing dans une entreprise sportive.
- Consultant en stratégie digitale pour le secteur sportif.
- Responsable sponsoring et partenariats.

Suivi Post-Formation

- Assistance pour la recherche d'emploi et la rédaction de candidatures.
- Accès à des formations complémentaires pour approfondir des compétences spécifiques.
- Réseau professionnel pour des opportunités de carrière.

Critères d'Entrée pour l'Évaluation

- Participation active aux cours et ateliers.
- Réalisation et présentation de projets tutorés.
- Rapport de stage validé par le tuteur professionnel.

Personnalisation de la Formation

- Adaptation des modules en fonction des besoins et objectifs professionnels des participants.
- Suivi individuel pour garantir la réussite de chaque apprenant.

Conditions d'Accès et Modalités d'Inscription

- **Dossier de candidature** : CV et lettre de motivation requis.
- **Entretien individuel** : Évaluation des motivations et des prérequis.
- **Tests éventuels** : Vérification des connaissances initiales en marketing et communication.

Conclusion

La formation Digital Sport Marketing offre une expertise unique pour réussir dans le domaine du marketing sportif et digital. Avec un équilibre entre théorie et pratique, elle prépare les participants à relever les défis d'un secteur en pleine expansion et à construire une carrière solide et durable.