

# Programme de Formation : Stratégie Marketing Sportif

## Informations Générales

- **Nom du diplôme** : Responsable d'Activité Commerciale et Marketing
- **Durée** : 535 heures
- **Dates** : Plusieurs sessions par an
- **Nombre de sessions** : 2 à 3 sessions annuelles selon la demande
- **Horaires** : Du lundi au vendredi, de 8h à 16h30
- **Lieu** : INNOVA FORMATION - BRON
- **Tarif** : 4 850 € TTC (Alternance ou Professionnalisation, autres financements disponibles)

## Introduction

La formation **Stratégie Marketing Sportif** est conçue pour répondre aux besoins croissants de compétences en marketing et gestion commerciale dans le domaine sportif. Alliant théorie et pratique, elle forme des professionnels capables de développer et mettre en œuvre des stratégies innovantes pour des marques, clubs, et événements sportifs.

## Réseau Professionnel / Les Avantages avec METISPORTS

1. **Réseau professionnel étendu** : Accès à des clubs, fédérations, et entreprises du secteur sportif.
2. **Accompagnement personnalisé** : Coaching individualisé pour une insertion réussie dans le milieu sportif.
3. **Immersion terrain** : Opportunités de stages en collaboration avec des partenaires prestigieux.
4. **Ateliers emploi** : Préparation complète pour optimiser votre employabilité (CV, simulations d'entretien).

## Objectif de la Formation

Former des experts en marketing et gestion commerciale appliquée au sport, capables de concevoir et piloter des stratégies efficaces pour promouvoir des marques, événements et produits sportifs.

## Niveau

- **Niveau 6** (équivalent Bac+3)

## Public Visé

- Étudiants et professionnels souhaitant évoluer dans le domaine du marketing sportif.
- Managers en quête de spécialisation dans le secteur sportif.
- Passionnés du sport désireux de combiner leur intérêt avec des compétences commerciales.

## Prérequis

- **Niveau requis** : Bac+2 ou équivalent en commerce, gestion, marketing ou sport.
- **Profil recherché** : Intérêt pour le secteur sportif, créativité, et aptitude à travailler en équipe.

## Qualités Requises

- Esprit d'analyse et créativité stratégique.
- Sens de la communication et des relations interpersonnelles.

- Capacité à gérer des projets et à travailler en autonomie.
- Maîtrise des outils numériques et des réseaux sociaux.

## **Descriptif de la Formation**

Ce programme intensif couvre tous les aspects essentiels du marketing sportif, depuis l'analyse de marché et la stratégie digitale, jusqu'à la gestion d'événements et le développement de partenariats stratégiques. Il allie une pédagogie pratique à un apprentissage rigoureux pour permettre aux participants de s'imposer comme des acteurs clés dans leur domaine.

## **Objectifs Pédagogiques**

1. Élaborer des stratégies marketing adaptées aux spécificités du marché sportif.
2. Piloter des campagnes digitales innovantes et performantes.
3. Développer des partenariats stratégiques avec des sponsors et des acteurs du secteur.
4. Gérer les aspects financiers et logistiques des projets marketing et événementiels.
5. Analyser les résultats des campagnes pour optimiser les futures actions.

## **Méthodes Pédagogiques / Moyens Pédagogiques et Techniques**

- **Cours théoriques interactifs** : Acquisition des fondamentaux en marketing sportif.
- **Ateliers pratiques** : Études de cas réels et simulations de campagnes marketing.
- **Projets tutorés** : Création et gestion de projets marketing sous supervision.
- **Immersion professionnelle** : Stages obligatoires pour appliquer les compétences acquises.
- **Outils numériques** : CRM, logiciels de reporting, plateformes de gestion de campagnes digitales.

## **Contenu de la Formation**

### **Module 1 : Analyse de Marché et Segmentation (90 heures)**

- Étude des tendances et des comportements d'achat sportifs.
- Techniques de segmentation et ciblage des publics.
- Identification des opportunités commerciales et création de plans d'action.

### **Module 2 : Marketing Sportif Avancé (100 heures)**

- Développement de l'identité de marque dans le sport.
- Création et gestion de campagnes promotionnelles.
- Stratégies pour maximiser l'impact des actions marketing.

### **Module 3 : Négociation et Relation Client (80 heures)**

- Techniques avancées de négociation.
- Gestion des relations avec les sponsors et partenaires.
- Suivi et optimisation des relations commerciales.

### **Module 4 : Stratégie Digitale et Gestion Numérique (90 heures)**

- Création de contenus engageants pour les réseaux sociaux.
- Publicité en ligne et analyse des performances des campagnes.
- Utilisation des outils numériques pour optimiser les résultats.

## Module 5 : Gestion d'Événements et Business Development (90 heures)

- Organisation et planification d'événements sportifs.
- Recherche et gestion de partenariats stratégiques.
- Gestion logistique et financière des événements.

## Module 6 : Gestion Financière et Reporting (85 heures)

- Élaboration et gestion de budgets.
- Suivi administratif et respect des obligations légales.
- Création de rapports performants pour évaluer les résultats.

## Équipe Pédagogique

- **Professionnels en activité** dans le marketing sportif et la gestion commerciale.
- **Consultants spécialisés** en stratégie digitale et organisation d'événements.

## Dispositif de Suivi et d'Évaluation

- **Évaluations continues** : Quiz, études de cas et projets intermédiaires.
- **Projet final** : Élaboration d'une stratégie marketing complète pour un cas réel ou fictif.
- **Stage obligatoire** : Rapport d'expérience et présentation devant un jury.

## Certification

- **Titre obtenu** : Responsable d'Activité Commerciale et Marketing.
- **Niveau** : Bac+3 (Niveau 6).
- **Reconnaissance** : Certification inscrite au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP).

## Diplôme Délivré

- Diplôme validant des compétences avancées en marketing et gestion commerciale dans le domaine sportif.

## Débouchés Professionnels

- Responsable marketing dans des clubs ou fédérations sportives.
- Chef de projet événementiel sportif.
- Business developer pour des entreprises du secteur sportif.
- Responsable sponsoring et partenariats.
- Consultant en stratégie marketing sportif.

## Suivi Post-Formation

- **Coaching personnalisé** : Suivi pour maximiser vos opportunités d'insertion.
- **Accès au réseau** : Mise en relation avec des professionnels du secteur sportif.
- **Formation continue** : Accès à des ateliers pour actualiser vos compétences.

## Critères d'Entrée pour l'Évaluation

- Validation des modules via des projets pratiques et des évaluations écrites.

- Soutenance orale devant un jury professionnel.

### **Personnalisation de la Formation**

- Accompagnement sur-mesure pour répondre aux objectifs professionnels des participants.
- Modules ajustables selon les besoins et aspirations spécifiques.

### **Conditions d'Accès et Modalités d'Inscription**

1. **Dossier de candidature** : CV, lettre de motivation, justificatifs de diplômes.
2. **Entretien d'admission** : Validation des motivations et des prérequis.
3. **Inscription** : Confirmation après acceptation du dossier.

### **Conclusion**

La formation **Stratégie Marketing Sportif** offre une opportunité unique de développer une expertise dans un domaine dynamique et en pleine évolution. Elle allie une approche pratique et stratégique pour intégrer des rôles clés dans le secteur du sport.