

Programme de Formation : Sport Business Manager

Informations Générales

- **Nom du diplôme** : Responsable de Petites et Moyennes Entreprises (RPME)
- **Durée** : 420 heures (10 mois)
- **Dates** : Plusieurs sessions par an
- **Nombre de sessions** : Variable selon les calendriers annuels
- **Horaires** : Du lundi au vendredi, de 8h à 16h30
- **Lieu** : INNOVA FORMATION - BRON
- **Tarif** : 3 800 € TTC (CPF, Alternance ou Professionnalisation, autres financements disponibles)

Introduction

La formation **Sport Business Manager** a pour vocation de préparer des professionnels aptes à gérer, développer et piloter des projets stratégiques dans le secteur sportif. Grâce à une approche complète et opérationnelle, les participants acquièrent les compétences nécessaires pour répondre aux défis spécifiques d'un domaine en constante évolution.

Réseau Professionnel / Les Avantages avec METISPORTS

1. **Réseau d'envergure** : Accès à des clubs, fédérations et partenaires pour stages et alternances.
2. **Coaching individuel** : Suivi personnalisé pour atteindre vos objectifs professionnels.
3. **Stages pratiques** : Immersion dans des environnements réels pour développer vos compétences.
4. **Ateliers emploi** : Assistance dans la recherche d'emploi (CV, préparation aux entretiens).

Objectif de la Formation

Former des gestionnaires compétents dans la planification, la gestion et la promotion de projets sportifs, tout en développant des stratégies commerciales et relationnelles solides.

Niveau

- **Niveau 5** (équivalent Bac+2)

Public Visé

- Futurs responsables de structures ou de projets sportifs.
- Professionnels souhaitant évoluer dans le secteur sportif ou élargir leurs compétences en gestion.
- Étudiants ou jeunes actifs passionnés par le management et le sport.

Prérequis

- **Niveau requis** : Bac ou équivalent.
- **Profil recherché** : Intérêt pour le management, la gestion et le secteur sportif.

Qualités Requises

- Leadership et capacité à motiver une équipe.
- Sens de l'organisation et de la gestion des priorités.
- Aptitudes relationnelles et commerciales.
- Vision stratégique et esprit entrepreneurial.

Descriptif de la Formation

Cette formation allie des enseignements théoriques en gestion, marketing et management à des ateliers pratiques et des projets tutorés. Elle permet de développer une expertise dans la gestion de structures sportives et d'événements, en intégrant des outils numériques et des stratégies modernes de développement.

Objectifs Pédagogiques

1. Assurer la gestion administrative, financière et logistique d'une structure sportive.
2. Concevoir des projets sportifs en cohérence avec les besoins du marché.
3. Développer des stratégies de communication et marketing pour promouvoir des activités sportives.
4. Gérer des relations stratégiques avec des partenaires et sponsors.
5. Mobiliser et coordonner des équipes pour garantir la réussite des projets.

Méthodes Pédagogiques / Moyens Pédagogiques et Techniques

- **Cours interactifs** : Approfondissement des concepts théoriques.
- **Ateliers pratiques** : Études de cas et simulations en situation réelle.
- **Projets tutorés** : Réalisation de projets sous supervision.
- **Stages en immersion** : Application directe des acquis dans un cadre professionnel.
- **Outils numériques** : Logiciels de gestion, CRM, plateformes de communication.

Contenu de la Formation

Module 1 : Gestion Administrative et Financière (90 heures)

- Élaboration de budgets et suivi des performances financières.
- Organisation interne et gestion des obligations légales.
- Utilisation d'outils numériques pour optimiser la gestion.

Module 2 : Stratégie Commerciale et Développement (90 heures)

- Techniques de prospection et de vente.
- Analyse du marché et création de plans d'action commerciale.
- Développement de partenariats durables.

Module 3 : Gestion de Projets Sportifs (80 heures)

- Méthodologie de conception et de pilotage de projets.
- Gestion des ressources humaines et matérielles.
- Évaluation des projets et bilans post-événement.

Module 4 : Marketing et Communication (80 heures)

- Création et gestion de campagnes publicitaires.
- Branding et relations presse.
- Marketing digital : réseaux sociaux et plateformes numériques.

Module 5 : Développement de Partenariats (80 heures)

- Recherche et prospection de sponsors.
- Techniques de négociation commerciale.
- Gestion et suivi des partenariats à long terme.

Équipe Pédagogique

- Formateurs certifiés en gestion et management.
- Professionnels du secteur sportif et experts en marketing et communication.

Dispositif de Suivi et d'Évaluation

- **Évaluations continues** : Quiz, études de cas, projets intermédiaires.
- **Projet final** : Réalisation et présentation d'un projet concret devant un jury.
- **Retour personnalisé** : Bilans réguliers pour mesurer les progrès.

Certification

- **Titre obtenu** : Responsable de Petites et Moyennes Entreprises (RPME).
- **Niveau** : Bac+2 (Niveau 5).
- **Reconnaissance officielle** : Certification inscrite au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP).

Diplôme Délivré

- Diplôme validant les compétences en gestion et management dans le secteur sportif.

Débouchés Professionnels

- Responsable de structure sportive (club, association, salle de sport).
- Chef de projet événementiel sportif.
- Responsable commercial dans le secteur sportif.
- Chargé(e) de partenariats et sponsoring.
- Consultant en développement sportif.

Suivi Post-Formation

- **Coaching personnalisé** : Aide à l'intégration sur le marché de l'emploi.
- **Réseau professionnel** : Accès à des contacts et opportunités exclusives.
- **Mise à jour des compétences** : Accès à des ressources pour suivre les tendances du secteur.

Critères d'Entrée pour l'Évaluation

- Validation des acquis théoriques et pratiques via des projets tutorés.
- Présentation d'un rapport final devant un jury professionnel.

Personnalisation de la Formation

- Contenu adapté aux objectifs professionnels individuels.
- Suivi individualisé pour maximiser les résultats académiques et professionnels.

Conditions d'Accès et Modalités d'Inscription

1. **Dossier de candidature** : CV, lettre de motivation et justificatifs demandés.
2. **Entretien d'admission** : Évaluation des motivations et des prérequis.
3. **Confirmation d'inscription** : Validation après accord des responsables pédagogiques.

Conclusion

La formation **Sport Business Manager** offre une préparation approfondie et adaptée aux besoins des professionnels du sport. Grâce à une pédagogie active et des opportunités concrètes, elle ouvre les portes des carrières stratégiques dans un secteur en pleine croissance.