

# Programme de Formation - Manager Sportif

## Informations Générales

- **Nom du diplôme** : Conseiller Commercial – Option Management Sportif
- **Durée** : 420 heures (10 mois)
- **Dates** : Plusieurs sessions par an
- **Nombre de sessions** : Variable en fonction des inscriptions
- **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 Manager Sportif est conçue pour former des leaders capables de gérer, développer et optimiser des activités sportives dans divers contextes : clubs, associations, structures commerciales ou événements sportifs. Elle offre une combinaison équilibrée de connaissances théoriques et d'expériences pratiques.

## Réseau Professionnel / Les Avantages de METISPORTS

1. **Réseau professionnel** : Accès exclusif à des clubs sportifs, entreprises partenaires et fédérations.
2. **Accompagnement personnalisé** : Suivi individualisé et coaching pour atteindre vos objectifs professionnels.
3. **Immersion terrain** : Opportunités de stages et projets pratiques pour mettre en œuvre vos compétences.
4. **Ateliers emploi** : Préparation complète pour réussir vos entretiens et construire un CV attractif.

## Objectif de la Formation

Former des managers compétents, capables de piloter des projets sportifs, de développer des partenariats et de promouvoir des activités tout en assurant leur viabilité financière et organisationnelle.

## Niveau

- **Niveau 4** (équivalent Bac).

## Public Visé

- Jeunes diplômés souhaitant une carrière dans la gestion sportive.
- Professionnels en reconversion intéressés par le management sportif.
- Passionnés de sport souhaitant structurer leurs compétences managériales.

## Prérequis

- **Niveau requis** : Bac ou équivalent.
- **Profil recherché** : Intérêt marqué pour le management, l'organisation et le secteur sportif.

## Qualités Requises

- Sens de l'organisation et leadership naturel.
- Compétences en communication et négociation.

- Esprit d'équipe et capacité à motiver.
- Rigueur dans la gestion financière et opérationnelle.

## **Descriptif de la Formation**

Cette formation professionnalisante couvre tous les aspects du management sportif : gestion des équipes, développement commercial, stratégie de communication et pilotage financier. Elle prépare les participants à devenir des leaders polyvalents et performants dans le secteur.

## **Objectifs Pédagogiques**

1. Acquérir des compétences en gestion et leadership adaptées au sport.
2. Maîtriser les techniques de vente et la relation client pour optimiser les partenariats.
3. Assurer la logistique et la conformité réglementaire des structures sportives.
4. Développer des campagnes de communication innovantes pour promouvoir les activités sportives.
5. Gérer efficacement les budgets et soutenir la croissance financière des organisations.

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

- **Cours interactifs** : Enseignements théoriques couplés à des exemples concrets.
- **Ateliers pratiques** : Simulations de gestion d'équipes et d'activités.
- **Projets tutorés** : Gestion d'un projet concret dans une structure sportive.
- **Stage professionnel** : Immersion dans un environnement réel pour consolider les acquis.
- **Outils numériques** : Utilisation de logiciels de gestion, CRM et outils de communication digitale.

## **Contenu de la Formation**

### **Module 1 : Introduction au Management Sportif (90 heures)**

- Leadership et stratégie organisationnelle.
- Analyse du marché sportif et identification des opportunités.
- Coordination des équipes pour atteindre les objectifs.

### **Module 2 : Techniques de Vente et Relation Client (90 heures)**

- Stratégies commerciales spécifiques au domaine sportif.
- Gestion des objections et fidélisation de la clientèle.
- Utilisation des outils numériques pour optimiser la relation client.

### **Module 3 : Gestion Opérationnelle et Logistique (80 heures)**

- Organisation des plannings et des ressources.
- Mise en conformité des infrastructures sportives.
- Solutions pour améliorer les processus opérationnels.

### **Module 4 : Stratégie de Communication (80 heures)**

- Création de campagnes marketing et publicitaires.
- Branding et communication digitale dans le sport.
- Gestion des relations publiques pour promouvoir les projets.

### **Module 5 : Analyse Financière et Développement (80 heures)**

- Élaboration et suivi des budgets.
- Analyse des performances financières des activités sportives.
- Recherche et gestion des partenariats pour soutenir la croissance commerciale.

### Équipe Pédagogique

- Formateurs spécialisés en management, marketing et gestion sportive.
- Experts du secteur sportif partageant leur expérience et leur réseau.

### Dispositif de Suivi et d'Évaluation

- **Évaluations continues** : Contrôle régulier des connaissances et compétences.
- **Projets tutorés** : Analyse des capacités de gestion à travers des projets concrets.
- **Rapport de stage** : Évaluation de la mise en pratique des acquis.

### Certification

- **Diplôme délivré** : Conseiller Commercial – Option Management Sportif.
- **Niveau** : Bac+4 (Niveau 4).
- **Reconnaissance** : Certification inscrite au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP).

### Débouchés Professionnels

- Manager ou coordinateur dans un club ou une association sportive.
- Responsable commercial dans le secteur sportif.
- Chargé(e) de relation client ou partenariat sportif.
- Gestionnaire de structures sportives (salles, centres de loisirs).
- Chef de projet dans l'événementiel sportif.

### Suivi Post-Formation

- Accompagnement personnalisé pour l'insertion professionnelle.
- Réseautage avec les entreprises et clubs partenaires d'INNOVA FORMATION.
- Accès à des modules complémentaires pour approfondir les compétences.

### Critères d'Entrée pour l'Évaluation

- Validation des acquis via des projets tutorés et mises en situation.
- Présentation d'un rapport d'expérience détaillé sur le stage réalisé.

### Personnalisation de la Formation

- Modules adaptés aux objectifs professionnels des participants.
- Encadrement individualisé pour maximiser l'apprentissage.

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

- **Dossier de candidature** : CV et lettre de motivation.
- **Entretien individuel** : Évaluation des motivations et du projet professionnel.
- **Tests éventuels** : Validation des bases en gestion et marketing sportif.

## **Conclusion**

La formation Manager Sportif prépare efficacement à des postes de responsabilité dans un secteur en pleine expansion. Alliant expertise théorique et application pratique, elle ouvre la voie à une carrière dynamique et enrichissante dans le management sportif.