BACHELOR RESPONSABLE COMMERCIAL DES ORGANISATIONS SPORTIVES TITRE CERTIFIÉ DE NIVEAU 6, CODES NSF 310 ET 312

N° de fiche: RNCP39205
Certificateur : FORMATIVES
Date d'enregistrement : 27-06-2024

Objectifs :

- Former des Responsables Marketing Sportif : diriger les campagnes de marketing pour augmenter la visibilité et l'engagement autour d'une marque ou d'un événement sportif.
- Former des Gestionnaires de Sponsorings et de Mécénats : trouver ? développer et entretenir les partenariats entre entreprises et organisations sportives pour un bénéfice mutuel.
- Former des Chefs de Vente en articles sportifs : être responsable de la stratégie de vente de produits sportifs, du stockage à la distribution.

Activités visées :

- Mise en oeuvre d'une stratégie de développement
- Mise en oeuvre d'une stratégie marketing
- Pilotage du développement en mode projet
- Management durable d'équipe à proximité et à distance
- Diffusion de produits / services

Public cible :

Notre Bachelor 3 Responsable Commercial des Organisations Sportives s'adresse aux personnes souhaitant s'orienter dans l'écosystème économique du monde sportif.

Prérequis :

Pour entrer en formation, les candidats doivent avoir validé au choix :

- Un niveau 5 (bac + 2) reconnu par l'État ou 120 crédits
- Un niveau 6 dans une autre filière (accès double diplomation)
- Les candidats doivent par ailleurs manifester un intérêt marqué pour l'environnement du sport

Programme de la formation :

UE 1 : GESTION D'ENTREPRISE		
Gestion budgétaire Financement de la transition	Compte-rendu Plan d'actions et budget prévisionnel	10
Contrôle de gestion	Recommandation Suivi de l'activité et des performances	
Réglementations, responsabilités et risques professionnels	Compte-rendu Évaluation des risques [partie 1]	
Droit commercial Gestion de marques, de brevets Propriété intellectuelle	2h : Gestion marques, brevets et propriété intellectuelle 2h : Droit des contrats, droit du marketing commercial Synthèse veille législative	

UE 2 : MARKETING		
Veille stratégique, étude du marché Principales techniques marketing	Synthèse étude concurrentielle	6
Marketing international (optionnel) Mix marketing appliqué Marketing événementiel	Recommandation actions marketing	
Gestion de data Marketing digital E-reputation		
Étude et analyse de données	Synthèse, analyse de données et opportunités	
Analyse comportementale du consommateur		
Plateforme de marque	Workshop, mise en situation, stratégie de marque	
Stratégies de partenariats, sponsoring, mécénats	Compte-rendu Mise en place ou développement de partenariats	
UE 3 : MANAGEMENT ET RESSOURCES HUMAINES		
Fondamentaux de GRH	Workshop Organisation d'équipe	5
Management d'une équipe Management collaboratif et innovation managériale		
Grands principes du droit social et du droit du travail		
Conduite du changement	Compte-rendu Management d'équipe	
Communication d'entreprise Mangement interculturel		
Communication interpersonnelle Conduite de réunion	Mise en situation Animation de réunion (Oral)	
UE 4 : COMMUNICATION		
Management de l'information et des données RGPD Techniques de veille et de recherche	Mise en situation Organisation du SI Synthèse veille stratégique et management de l'information	6
Techniques et outils de communication Relations médias, relations publics Communication institutionnelle Culture graphique, culture publicitaire de l'image Création graphique (optionnel) : PAO, Suite Adobe, audiovisuel, conception numérique, web design	Dossier de presse ou mise en situation web design Recommandation image de marque et plan de communication	
Anglais professionnel	Mise en situation professionnelle	
UE 5 : STRATÉGIE DES ORGANISATIONS		
Politique et diagnostic stratégique Sociologie des organisations	Workshop diagnostic stratégique	6
Stratégies marketing Stratégie commerciale Relations clients	Workshop stratégie marketing EN : Recommandation stratégie de développement EN : Recommandation stratégie marketing et parcours client	
Stratégies de communication Initiation à la communication événementielle	Compte-rendu Actions de communication	

Mise à jour le 08/11/2023

UE 6 : COMPÉTENCES PRO (FORMATION AXÉE SUR DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL)		
Gestion de projet	Compte-rendu Brief, étapes et conditions de réussite Compte-rendu Évaluation, bilan d'un projet + Présentation orale de groupe d'un projet	17
Gestion d'un portefeuille clients Gestion d'une équipe commerciale Brand Content	Compte-rendu Animation d'un réseau	
Management de la qualité RSE et développement durable de l'entreprise	Compte-rendu Évaluation des risques, qualité et RSE [partie 2]	
Aspects techniques de produits et services Optimisation du référencement	Compte-rendu Référencement et catalogue de produits & services	
Techniques commerciales Prospection Techniques de vente	Compte-rendu Actions de développementcommercial	
TIC et logiciels professionnels Outils digitaux d'un service	Compte-rendu Transition numérique d'une organisation	
Négociation	Challenge Négociation	
UE 7 : VALORISATION DES COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES		
Projet	Grand oral	10
Atelier insertion professionnelle		
Séminaires culture métier		
Travaux de compétences et dossiers		
Training grand oral		
Examen final	Dossier professionnel sur 2 jours	
Total		**60**

Déroulement de la formation :

La formation troisième année se dispense de fin août à fin août avec les volumes horaires suivants :

- 462 h de formation en alternance à raison d'une semaine par mois en centre de formation, le temps restant en entreprise
- L'amplitude horaire de la formation est de 8h à 17h30 ; de nombreux événements peuvent mobiliser les étudiants en dehors de ces amplitudes et parfois sur des jours de weekend.

Modalités d'évaluation :

Le Titre RNCP Responsable de développement s'obtient par la validation de 5 blocs de compétences :

- RDD-1 Mettre en oeuvre une stratégie de développement
- RDD-2 Mettre en oeuvre une stratégie marketing
- RDD-3 Piloter le développement en mode projet
- RDD-4 Manager durablement une équipe à proximité et à distance
- RDD-5 Diffuser des produits / services

Contrôle continu :

Le contrôle de l'acquisition des compétences s'effectue de façon continue pendant toute la scolarité ; par des évaluations en cours de semestre pour chacune des matières enseignées.

Le candidat doit avoir 10/20 minimum au contrôle continu pour se présenter à l'examen national.

Examen national :

Il s'organise en une seule épreuve : 1 dossier à produire en 2 jours. Il s'agit d'une mise en situation professionnelle.

Il faut 12/20 pour valider l'examen et pouvoir se présenter au Grand Oral.

Grand oral :

Il s'agit d'une Présentation d'une heure au jury des travaux (livrables...) réalisés au cours de l'année. Il faut 12 sur 20 pour être présenté au jury de certification et valider le diplôme.

Validation des blocs de compétences :

La validation d'un bloc de compétences permet l'obtention d'un certificat.

Pour obtenir le titre, le candidat doit valider tous les blocs de compétences et 60 crédits RNCP.

Méthodes pédagogiques :

Selon les matières enseignées et les compétences visées, les méthodes et moyens pédagogiques peuvent varier.

- Méthode expositive (dire) : transmission de connaissances structurées sous forme d'exposés.
- Méthode interactive (faire dire) : positionnement de l'apprenant dans une pédagogie participative (en petit cgroupe ou individuellement). Il construit son savoir par succession de questions et réponses.
- Méthode proactive (faire faire) : à travers des études de cas, l'apprenant (en groupe ou sous-groupe) est amené à rechercher les éléments de savoir nécessaires à la résolution de sa problématique (méthode du brainstorming, de la classe inversée).
- Méthode démonstrative (faire puis faire faire) : présentation des gestes et processus nécessaires à la réalisation d'opérations techniques puis accompagnement à l'exécution de ces gestes par l'apprenant.

Formateurs :

Les formateurs sont, selon les blocs de comptences visés :

- Des professionnels
- Des enseignants, enseignants chercheurs ou formateurs spécialistes de leur discipline
- Des intervenants spécialisés

Effectif :

25 apprenants par classe maximum

Lieux de formation :

- IRSS NANTES : 10 bis rue René Viviani – 44200 Nantes
- IRSS RENNES : Le Nobel, 2 allée Antoine Becquerel – 35700 Rennes
- IRSS TOURS : 47 rue de la Parmentière – 37520 Tours – La Riche

Les adresses spécifiques de chaque site sont consultables sur www.irss.fr

Tarifs 2024-2025 :

- Formation sous statut d'apprenti : les frais de scolarité sont pris en charge par les OPCO
- Financement individuel ou CPF :
  Coût de la formation : 7500 €

A noter qu'il est possible de verser 95 euros de cotisation annuelle au bureau des étudiants

Modalités d'accès à la formation :

Les candidatures peuvent être adressées dès le mois de septembre de l'année n-1 jusqu'à la rentrée pour les étudiants en cours d'acquisition de 120 crédits ou équivalence.
A réception de la candidature, la sélection se fait en deux étapes : la première consiste en l'étude et validation du dossier, et si le dossier est recevable, un entretien de motivation est proposé au candidat. A l'issue de l'entretien, 3 cas de figure se présentent :

- Le candidat reçoit un avis favorable, en est informé immédiatement et la procédure d'inscription s'enclenchera dans les jours suivants
- Le candidat reçoit un avis défavorable en en est informé immédiatement
- Le candidat est mis en attente avec une formulation d'attentes scolaires complémentaires (attente du bulletin du second semestre par exemple)

Indicateurs de résultats :

Non définis pour ce titre

Sur le titre précédent (équivalent : Bachelor en Management du Sport - Responsable Marketing et Commercial Formation certifiée de niveau 6 RNCP 34977) concernant 48 stagiaires de la formation en 2021-2022 et 51 apprentis en 2022-2023 :

BACHELOR MANAGEMENT SPORT 2022-2023	APPRENTIS
Effectif inscrit	47
Taux d'obtention diplôme/certification	100%
Taux de présentation à l'examen	98%
Taux d'interruption	2%
Taux de réponses 6 mois après la fin de formation	55%
Taux de poursuites d'étude	23%
Taux d'insertion pro global	85%
Taux d'insertion pro spécifique	60%

Équivalences et passerelles :

L'année est créditée de 60 crédits RNCP et permet ainsi de faire valoir ces acquis dans tous les cursus d'études supérieures.

Poursuite de parcours et débouchés :

A l'issue du parcours, les diplômés du Bachelor sont directement employables dans les secteurs de la distribution de matériel sportif, de l'événementiel, de la communication, du management, du marketing.

Ils peuvent aussi faire le choix de poursuivre leurs études en intégrant un master ou MBA spécialisé en communication, management des organisations sportives, marketing…

Retrouvez les informations détaillées sur notre site www.irss.fr

Si vous êtes en situation de handicap, nous vous invitons à nous contacter par téléphone au 02 41 62 19 97 ou par mail à l'adresse handicap@irss.fr afin de pouvoir échanger sur votre situation et vous proposer un parcours adapté.