

# **Bachelor Responsable commercial des organisations sportives**

**Titre certifié de niveau 6, codes NSF 310 et 312,  
enregistré au RNCP n°RNCP36728 le 20/07/2022, délivré par FORMATIVES**

## **Objectifs généraux**

- 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 œuvre d'une stratégie de développement
- Mise en œuvre 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 en Management du Sport 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**

### **Synthèse des thématiques :**



(Les blocs de compétences nécessaires à l'acquisition du titre RNCP numéro 36728 Responsable du développement sont présentés dans les pages suivantes du présent document)

Cours théoriques avec application pratique, travail collaboratif sur des projets de groupes, accès à une plateforme numérique...

SAVOIR ASSOCIÉS ET COMPÉTENCES	MODALITÉ D'ÉVALUATION	CRÉDITS
<b>UE 1 : GESTION D'ENTREPRISE</b>		
Gestion budgétaire Financement de la transition	Compte-rendu Plan d'actions et budget prévisionnel	<b>10</b>
Contrôle de gestion	Recommandation Suivi de l'activité et des performances	
Réglementations, responsabilités et risques professionnels	Compte-rendu Évaluation des risques <i>[partie 1]</i>	
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	
<b>UE 2 : MARKETING</b>		
Veille stratégique, étude du marché Principales techniques marketing	Synthèse étude concurrentielle	<b>6</b>
Marketing international (optionnel) Mix marketing appliqué Marketing événementiel	Recommandation actions marketing	
Gestion de data Marketing digital E-reputation		
Étude et analyse de données Analyse comportementale du consommateur	Synthèse, analyse de données et opportunités	
Plateforme de marque	Workshop, mise en situation, stratégie de marque	
Stratégies de partenariats, sponsoring, mécénats	Compte-rendu Mise en place ou développement de partenariats	
<b>UE 3 : MANAGEMENT ET RESSOURCES HUMAINES</b>		
Fondamentaux de GRH Management d'une équipe Management collaboratif et innovation managériale	Organisation et management d'équipe	<b>5</b>
Grands principes du droit social et du droit du travail		
Conduite du changement		



Communication d'entreprise Management interculturel	Compte-rendu Management d'équipe	
Communication interpersonnelle Conduite de réunion	Mise en situation Animation de réunion (Oral)	
<b>UE 4 : COMMUNICATION</b>		
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	<b>6</b>
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	
<b>UE 5 : STRATÉGIE DES ORGANISATIONS</b>		
Politique et diagnostic stratégique Sociologie des organisations	Workshop diagnostic stratégique	<b>6</b>
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	
<b>UE 6 : COMPÉTENCES PRO (FORMATION AXÉE SUR LE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL)</b>		
Gestion de projets	Compte-rendu brief, étapes et conditions de réussite évaluation, bilan d'un projet + Présentations orales de groupe d'un projet	<b>17</b>
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 <i>[partie 2]</i>	
Aspects techniques de produits et services Optimisation du référencement	Compte-rendu Référencement et catalogue de produits & services	



TIC et logiciels professionnels – PGI – CRM Outils digitaux d'un service commercial E-commerce	Compte-rendu Transition numérique d'une organisation	
Techniques commerciales Prospection Techniques de vente	Compte-rendu Actions de développement commercial	
Négociation	Challenge négociation	
<b>UE 7 : VALORISATION DES COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES</b>		
Projet	Grand oral	<b>10</b>
Atelier insertion professionnelle		
Séminaires culture métier		
Travaux de compétences et dossiers		
Training grand oral		
Examen final	Dossier professionnel sur 2 jours	
<b>Total</b>		<b>60</b>

### Déroulement de la formation et planning :

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 œuvre une stratégie de développement
- RDD-2 Mettre en œuvre 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

### **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 groupe 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 compétences 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](http://www.irss.fr)

## Tarifs 2023-2024 :

**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 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 figures 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

- Taux de diplomation 22-23 : 100%
- Le taux de rupture : 0% en 21-22 2% en 22-23
- En 2021-2022, le taux de poursuite d'étude est de 54% et celui d'insertion professionnelle est de 82% (emploi en lien avec le diplôme obtenu).

## 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.



# IRSS

## **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.

*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](mailto:handicap@irss.fr) afin de pouvoir échanger sur votre situation et vous proposer un parcours adapté.*