



MÉTIERS VISÉS & DÉBOUCHÉS

- Chargé de projet et de développement
- Manager de club
- Responsable des partenariats
- Responsable communication/Community manager
- Gestionnaire administratif et financier
- Organisateur d'événements sportifs

POURSUITE D'ÉTUDES

- Titre à finalité professionnel Bac +5 (niveau 7)

OBJECTIFS DE LA FORMATION

L'alternant est formé et évalué à :

- Diagnostiquer une structure sportive, et élaborer un projet de développement partenaires
- Superviser la stratégie marketing et le plan de communication
- Fédérer les équipes et bénévoles autour du projet de la structure sportive.
- Piloter l'organisation d'événements sportifs
- Gérer l'ensemble des moyens administratifs et financiers de la structure

CONDITIONS D'ADMISSION

- Être au moins titulaire d'un diplôme ou d'une certification professionnelle de niveau 5 (BTS, DUT...)
- Passer un entretien de positionnement
- Signer un contrat d'apprentissage ou un contrat de professionnalisation.

DURÉE

- 455 heures sur 12 mois
- 13 semaines au centre de formation

RYTHME

- 35 heures de cours
- 3 semaines en entreprise / 1 semaine en formation

TEMPS EN ENTREPRISE

- 70% du temps

PRESTATIONS DE SERVICES

- 1 075 € annuel (restauration et projet pédagogique)
- Prise en charge du coût de la formation par l'OPCO de l'entreprise d'accueil (financeur)
- Pré inscription de 30 €



ELABORER LE PLAN D'ACTION MARKETING ET COMMERCIAL EN LIEN AVEC UNE STRATEGIE OMNISCANALE

- Veille marketing/webmarketing et tendances marchés.
- Analyse des performances de la structure sportive.
- Diagnostic du parcours licenciés / bénévoles / partenaires.
- Optimiser la démarche commerciale et partenariale de la structure.
- Elaboration de plan d'action commercial marketing.
- Budgétisation des actions.



SOUTENIR LE DEPLOIEMENT OPERATIONNEL ET LA PERFORMANCE DU PLAN D'ACTION COMMERCIAL

- Déclinaison opérationnelle du plan d'action commercial et marketing.
- Droits des activités commerciales et marketing.
- Suivi et mesure de performance du plan d'action commercial et marketing.
- Management de la culture client et gestions de réclamations.



MODULES

CONSOLIDER LA RELATION CLIENT ET DEVELOPPER DE NOUVELLES OPPORTUNITÉS COMMERCIALES

- Proposition commerciale et acquisition partenaires
- Communication digitale / webmarketing.
- Organisation d'événements en lien avec la structure sportive.
- Négociation commerciale.
- Satisfaction et fidélisation licenciés / bénévoles / partenaires.



ANIMER UNE EQUIPE COMMERCIALE EN MODE COLLABORATIF

- Recrutement bénévole / gestion des événements des parties prenantes de la structure.
- Pilotage de l'activités des acteurs de la structure sportive
- Communication managériale



PROJETS PROFESSIONNELS ET PERSONNELS

- Projet de développement commercial et marketing (mémoire)
- **Projet pédagogique "Sportunity"** : concevoir une campagne de communication digitale pour soutenir l'inclusion, l'intégration et l'égalité des chances par le sport.
- Mise en valeur du projet lors d'une soirée événement : **IMPACT**



Statut : Salarié d'une entreprise en contrat d'apprentissage

STRUCTURE D'ACCUEIL

✓ Tout type d'organisation (marchande ou non marchande) dans le domaine du sport : associations, entreprises ou collectivités.



ACTIVITÉS EN STRUCTURE

- ✓ Piloter le projet de la structure sportive
- ✓ Développer et animer un réseau de partenaires
- ✓ Déployer un plan marketing opérationnel
- ✓ Élaborer et mettre en œuvre la stratégie de communication de la structure
- ✓ Gérer et animer la stratégie web
- ✓ Manager les équipes de bénévoles

RÉMUNÉRATION :

Salaire minimum mensuel au 01.11.2024
Salaire minimum brut mensuel (base 35 heures) 1 801.80€, taux horaire : 11,88€

	-21 ans		+21 ans		+26 ans	
1ère année	43%	775€	53%	955€	100%	1 801€
2ème année	51%	919€	61%	1 099€	100%	1 801€
3ème année	67%	1 207€	78%	1 405€	100%	1 801€

Possibilité de signer un contrat de professionnalisation, un jeune de +26 ans 100% du SMIC

MÉTHODES MOBILISÉES

- Plateforme pédagogique, travaux de groupe, mode projet, Kahoot, pédagogie active.
- Projets pédagogiques en partenariat avec des structures du territoire.



MODALITÉS D'ÉVALUATION

Modularisation de la formation, validation des blocs de compétences, épreuves certificatives.
Une validation partielle du titre est possible.

Certification en contrôle continu, soutenance du mémoire, épreuves certifiantes. Possibilité de modularisation par blocs de compétences.

Nom du certificateur : Institut International du Commerce et du Développement.

La formation valide le titre à finalité professionnelle : Responsable d'Activité Commerciale et Marketing.

Date d'enregistrement au RNCP 27/03/2021 et date d'échéance d'enregistrement : **27/03/2027**

RNCP N°38808. <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38808>

ACCESSIBILITÉ HANDICAP

Navette La Roche-sur-Yon jusqu'au CFA mise en place pour le lundi matin et vendredi midi uniquement. A 3mn, un arrêt de bus ligne "Impuls'yon". Parking élèves sur place. Bâtiments aux normes d'accessibilités aux personnes en situation de handicap. Accessibilité à la formation : nous consulter pour étudier avec notre référent handicap (Christelle COULON) la faisabilité selon le handicap.