

BAC +5

BAC +5

MANAGER DE COMMERCE ET DE CENTRE DE PROFIT

 2 ans (840h) BAC +5 Certification RNCP N°37635

■ PRÉSENTATION

Propulsez votre carrière au sommet des organisations sportives avec le BAC +5 Manager de commerce et de centre de profit spécialisé dans le management du sport. Ce programme en deux ans, conçu pour les titulaires d'un Bac+3, est votre tremplin vers des postes de direction. Grâce à notre approche centrée sur l'apprentissage par l'action, accompagnée par des experts du management du sport, vous bénéficierez d'une formation pratique intensément axée sur les stratégies opérationnelles et décisionnelles qui façonnent l'avenir du sport.

Le manager général définit et pilote la stratégie de développement du club, de la structure sportive ou de son pôle. Son champ d'expertise s'étend de la prospection commerciale à la gestion humaine, en passant par la communication et l'événementiel. L'efficacité économique de la structure est son objectif.

En tant que manager général, vos compétences, associées aux valeurs du sport business, seront recherchées dans de nombreux secteurs économiques.

■ OBJECTIFS

Ce BAC +5 vous apporte les compétences et les savoirs nécessaires pour faire de vous les leaders dans le secteur sportif. Si vous apprenez votre futur métier auprès d'experts locaux et internationaux, vous vivrez également deux années qui vous transformeront. Nous travaillons à faire émerger la meilleure version de vous-même. En nous rejoignant, vous allez/

- Être capable de définir et mettre en place la stratégie commerciale
- Être capable de piloter la stratégie marketing et conduire les négociations commerciales
- Être capable de superviser et analyser le suivi administratif, budgétaire et financier de sa structure sportive
- Être capable de piloter et reporter l'activité
- Être capable d'anticiper la gestion des ressources humaines et son animation
- Anticiper votre entrée sur le marché de l'emploi sportif en activant votre projet professionnel

■ UN PROGRAMME D'EXCELLENCE

Cette formation fait partie d'un programme développé pour la réussite des étudiants et pour les accompagner dans leur carrière, de demandeur d'emploi à offreur d'emploi. Le programme combine pratique sportive, **développement personnel** et formations d'experts pour faire de chaque étudiant un **créateur d'opportunités**. Grâce à un **réseau de partenaires**, il vous prépare à passer de demandeur d'emploi à offreur d'emploi.

Concrètement, vous aurez :

- Une pratique sportive régulière
- Un coaching professionnel et un accompagnement sur mesure pour réaliser vos projets
- Un cycle de développement personnel
- Des masterclass et des invités experts dans le management du sport, tout au long de l'année, pour vous enrichir de leurs expériences et vous créer un réseau

■ PROGRAMME DE FORMATION

En plus des temps dédiés au développement personnel, vous travaillerez à partir d'études de cas réels avec des professionnels. Ce BAC +5 en management du sport vous permet d'aborder les thématiques suivantes/

DÉFINIR LA STRATÉGIE COMMERCIALE ET MARKETING D'UNE ENTITÉ COMMERCIALE

- Marketing stratégique
- Stratégie commerciale
- Plan d'action commercial et marketing
- Positionnement marketing et offre de marché

PILOTER LA STRATÉGIE ET LA PERFORMANCE GLOBALE D'UNE ENTITÉ COMMERCIALE

- Contrôle de gestion
- Analyse financière et indicateurs de performance
- Audit et analyse des risques
- Piloter un centre de profit

MANAGER LES RESSOURCES HUMAINES DE L'ENTITÉ COMMERCIALE

- Gestion de ressources humaines
- Communication interne et gestion des conflits
- Management opérationnel
- Droit social et droit du travail

CONDUIRE ET ENCADRER DES PROJETS AU SEIN D'UNE ENTITÉ/ CENTRE DE PROFIT

- Gestion de projet

- Méthodes agiles
- Méthodologie d'actions et de suivi de projet
- Management de performance

MANAGER ET PILOTER UNE ORGANISATION EFFICIENTE

- Management de performance, management inclusif
- Brand management
- Responsabilité sociale des entreprises
- Leadership organisationnel

MANAGER DES COMMERCES EN RÉSEAU ET EN FRANCHISE

- Manager la transformation digitale
- Elaborer et piloter le déploiement d'un réseau de franchise

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Formation en alternance :

- 1 semaine en centre de formation
- 3 semaine en entreprise

Méthodes pédagogiques :

Formation majoritairement en présentiel, accompagné de temps en distanciel. La formation alterne des cours théoriques et des mises en situation pratique.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Avoir validé les 5 Blocs de compétences (1 à 5) et du bloc optionnel en continu ou discontinu par capitalisation . Avoir validé l'évaluation finale (mémoire professionnel composé d'un écrit et d'une soutenance orale) organisé auprès d'un jury. Dans le cadre de l'accès à la certification par la voie de la VAE, les compétences sont évaluées au travers d'un dossier de validation et d'un entretien devant un jury VAE attribution de la certification professionnelle « Manager de Commerce & de Centre de Profit » si les 5 blocs de compétences sont validés et si l'apprenant a participé à toutes les évaluations du contrôle de connaissances.

Il est possible de valider les blocs indépendamment les uns des autres.

DÉBOUCHÉS

Après votre diplôme, vous serez prêt à occuper des postes clés dans le secteur sportif, tels que :

- Manager de structures sportives

- Responsable de développement
- Chef de projet
- Responsable d'équipement sportif
- Responsable de communication sportive
- Business développeur dans le Marketing Sportif
- Stadium Manager
- Directeur opérationnel d'une structure sportive
- Directeur d'équipement sportif
- Responsable de distribution produits et services sportifs
- Chef de produit
- Responsable commercial

■ PRÉ-REQUIS

Admission - 1ère année du BAC +5 : être titulaire d'un BAC +3 (niveau 6)

Admission - 2ème année du BAC +5 : être titulaire d'un BAC +4/5 (niveau 7)

■ STATUT ET FINANCEMENT

En alternance :

- Contrat d'apprentissage
- Contrat de professionnalisation

En initial :

- Coût de la formation : 8 500€
- Stage à effectuer : 420 heures en M1 et 910 heures en M2

Autres financements :

Eligible au CPF. Nous contacter pour tout autre type de financement

■ CERTIFICATEUR

Certification Professionnelle de Niveau 7 « Manager de Commerce & de Centre de Profit » délivrée par IFAG - Enregistrée au RNCP sous le n°37635 par décision de France compétences du 31/05/2023, code NSF 310. Formation délivrée par le CRAF2S

■ COMMENT S'INSCRIRE ?

#1 Je candidate sur le formulaire en ligne.

#2 Je suis recontacté par un membre de l'équipe pour convenir d'un entretien.

#3 Je passe un entretien afin de valider mon projet de formation

■ INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

Mobilité à l'étranger

Avez-vous pensé à travailler à l'étranger ? Il est possible d'obtenir une reconnaissance de diplôme dans un autre pays. Pour plus d'informations, rendez-vous sur le site France Education International

Accessibilité de la formation

Référent handicap : Elise PIEDELEU - elisepiedeleu@craf2s.fr

Accessibilité des locaux - Accessibilité de la formation

CRAF2S

CFA - Organisme de formation
SIRET 520 374 505 000 45

N°UAI 0142365

Organisme déclaré sous le n°25140225140235814
auprès du Préfet de Région Normandie



1 impasse du Vexin 14460 COLOMBELLES

contact@craf2s.fr- 02.31.15.69.19