

MASTÈRE SPORT MANAGER DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

TITRE RNCP 38583 . NIVEAU 7

Manager du Développement Commercial – Talis CC

Version 2 . 2024

Public concerné

Toute personne souhaitant obtenir un diplôme de niveau 7 (bac+5) et assurer les missions de direction commerciale et marketing en entreprises du sport

Pré-requis

Satisfaire aux épreuves de positionnement de l'établissement et être titulaire d'un titre, d'une certification ou d'un diplôme de Niveau 6 validé ou 180 ECTS

Objectifs pédagogiques

Être capable de :

- Développer et animer un réseau « sport » dans un contexte omnicanal (retail et digital).
- Participer au développement commercial d'un site de e-commerce en concevant et développant de nouveaux produits et services digitaux pour accompagner les besoins des utilisateurs et les nouvelles tendances du secteur sport.
- Collaborer à la création de stratégies commerciales et marketing (fonctions Retail ou Marques de sport).
- Être porteur de projets innovants (fonctions Retail ou Marques de sport)
- Manager et accompagner des équipes de collaborateurs de taille variable

Modalités et délais d'accès

- Modalités d'accès : entretien et tests de positionnement
- Estimation du délai d'accès : de 1 à 8 mois

Mode d'évaluation

- Contrôle continu
- Validation des différents blocs de connaissance
- Evaluation de la pratique professionnelle
- Epreuve finale (fin de 1^{ère} et 2^{nde} année)
- Dossier certifiant

Méthodes pédagogiques

- Apports théoriques
- Exercices et mises en situation
- Supports de cours remis aux stagiaires

Sanction de la formation

- Validation partielle ou totale du titre Manager du Développement Commercial (MDC) de niveau 7
- Remise d'une attestation de formation
- 300 crédits ECTS

Durée

24 mois en alternance

Tarif

Formation gratuite et rémunérée (rémunération selon réglementation du contrat d'apprentissage)

Ce programme est exclusivement décliné sur les campus de Paris/Saint-Denis, Nantes et Grenoble

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Nos locaux sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Les situations de handicap sont prises en compte dès les entretiens de positionnement. Présence d'une référente handicap.

Contacts

Référente Handicap

Valérie CASSOULET

Tel : 05 59 62 98 48

Mail : valerie.cassoulet@eklore-ed.com

Référente Mobilité Nationale et Internationale

Marianne CHOIGNARD

Tel : 05 59 62 98 43

Mail : marianne.choignard@eklore-ed.com

Indicateurs Qualité

- Taux de diplomation : **nouvelle formation, rentrée septembre 2024**
- Taux d'insertion à 6 mois : **nouvelle formation, rentrée septembre 2024**

Indicateur Talis CC : **87 %** (Certification précédente)

Source <https://www.talis.community/campus/bayonne/>

France Compétences

Répertoire National des Certifications Professionnelles

Consultez : [Fiche RNCP 38583](#)



Groupe éklore-ed . PAU . 3 rue Saint-John Perse . 64000 PAU . T. 05 59 92 64 64 . Siret 186 400 024 00060 . APE 8542Z

Campus éklore-ed . BIZANOS . 2 avenue du stade d'eaux-vives . 64320 BIZANOS . T. 05 59 62 76 70 . Siret 186 400 024 00185 . APE 8542Z

Campus éklore-ed . GRENOBLE . 32 chemin du vieux chêne . 38240 MEYLAN . T. 04 76 48 01 59 . Siret 186 400 024 00136 . APE 8542Z

Campus éklore-ed . PARIS . 1-5 place de la Berline . CS 60042 . 93285 SAINT-DENIS CEDEX . T. 01 55 43 16 02 . Siret 186 400 024 00201 . APE 8542Z

Campus éklore-ed . VITROLLES . Aéroport Bât B . Route de l'aéroport . 13127 VITROLLES . T. 04 90 44 47 88 . Siret 186 400 024 00227 . APE 8542Z

Campus éklore-ed . NANTES . 22 rue de la Rainière . Parc du Perray . 44300 NANTES . T. 06 62 64 48 66 . Siret 186 400 024 00219 . APE 8542Z

Site internet : www.eklore-ed.com . Mail : contact@eklore-ed.com

Programme. Année 1

BLOC 1 : ANALYSER LA STRATÉGIE ET ASSURER LA VEILLE CONCURRENTIELLE

Exploiter et analyser des données marketing et commerciales.
Déterminer le positionnement marketing et commercial.
Modéliser l'expérience client.
Concevoir la stratégie marketing et commerciale.

BLOC 2 : DÉPLOYER DES PLANS D'ACTION

Déployer un plan d'actions marketing et commercial.
Développer une stratégie d'achat (positionnement, sélection, négociation, contractualisation).
Construire une offre commerciale.

BLOC 3 : DÉVELOPPER SON RÉSEAU DE PARTENAIRES

Pénétrer un nouveau marché.
Développer ses compétences de négociation.
Développer une stratégie de positionnement.
Recherche de financements pour projets.

BLOC 4 : ASSURER LE PILOTAGE BUDGÉTAIRE, FINANCIER ET ADMINISTRATIF D'UNE ENTITÉ

Maîtriser les fondamentaux du droit commercial et des sociétés.
S'initier à la construction d'un business plan.
Pratiquer le contrôle de gestion en tant que business partner.
Acquérir des bases de finance pour non financiers.

BLOC 5 : ENCADRER SON ÉQUIPE

Manager une équipe projet.
Pratiquer les fondamentaux du management à distance et en présentiel.

BLOC TRANSVERSAL

Stratégie Achat
Initiation au design thinking
Business english
Responsabilité Sociétale des Entreprises
QVTC
Séminaire d'intégration

Programme. Année 2

BLOC 1 : ÉLABORER LA STRATÉGIE COMMERCIALE DE L'ENTREPRISE

Analyse des marchés et des tendances (veille commerciale)
Data driven commercial
Positionnement commercial
Stratégie commerciale et partenariats

BLOC 2 : CONCEVOIR UN PLAN D' ACTIONS COMMERCIALES

Prospection et parcours clients
Business plan (business model)
Plan d'actions commerciales omnicanales
Outils de gestion de la relation client (pilotage)
Suivi du plan d'actions (ROI, KPIs...)

BLOC 3 : PILOTER LA STRATÉGIE COMMERCIALE OMNISCANALE

Performance commerciale de la stratégie (système d'objectifs, états financiers, KPIs commerciaux, reporting ...)
Prospection et fidélisation
Négociation commerciale (nouvelle affaire, appel d'offres ...)
Optimisation d'une plateforme e-commerce

BLOC 4 : MANAGER LES ÉQUIPES COMMERCIALES

Leadership et coaching
Recrutement et fidélisation des collaborateurs
Optimisation de la performance individuelle et collective
Entretiens professionnels et entretiens annuels d'appréciation

BLOC TRANSVERSAL

English immersion
Innovation and creativity in business
Contacts professionnels secteur (priorité ISPO Munich) ou Ateliers recrutement et personal branding

