

Responsable du développement commercial

Bachelor Responsable Commercial et Marketing sportif

Certifiante

Contrat appr.

Réf. : 1900572F — Mise à jour : 20 novembre 2024

Organisme responsable : AFTEC CFA RENNES

Contenu

Objectifs

Le Bachelor Responsable commercial et marketing sportif permet aux passionnés de sport de se former au personal branding sportif, à l'entertainment marketing, au marketing stratégique du sport ou encore à la prospection multicanale pour leur permettre de disposer d'un large panel de compétences.

Pour compléter leur formation, les étudiants sont également amenés à suivre des cours de budgétisation, de droit ou encore à participer à de nombreuses business game afin de devenir les plus polyvalents possibles. Cette troisième année de formation en tant que responsable commercial et marketing sportif s'effectue en alternance (contrat de professionnalisation, contrat d'alternance, stage alterné, ou service civique) et délivre un Titre Certifié par l'État niveau 6 "Responsable du Développement d'unité commerciale" (RNCP35754) (équivalence Licence, Bac+3).

Programme

Développement commercial

- La stratégie commerciale et l'omnicanal
- Prospection multicanal et partenariats
- Le marketing stratégique du sport
- Le marketing relationnel
- La stratégie marketing et digital dans le sport
- Le marketing sportif BtoB
- Personal branding dans le sport
- Achat et distribution d'articles dans le sport
- Entertainment marketing
- Business English
- WIN Business Game
- Soutenance orale, projet professionnel

Activité managériale

- Cadre légal de l'activité du retail
- Le management de projet et les méthodes
- Communication personnelle et animation d'évènements
- Conduite du changement et management à distance
- Le management de la force de vente des équipementiers
- Communication internet et externe
- Outils professionnels - mise en situation
- Projet professionnel écrit
- Soutenance orale

Méthodes mobilisées et modalités d'évaluation

Méthodes d'enseignement

- Cours théoriques
- Travaux pratiques / Mises en situation professionnelles
- Séminaires spécifiques animés par des intervenants professionnels
- Outils digitaux : Rosetta Stone, PIX

Evaluations & examens

- Contrôles continus / Partiels / Études de cas
- Évaluation des compétences par des mises en situations professionnelles (oraux)
- Évaluation des compétences développées en entreprise (dossier professionnel)

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée Aucun prérequis	Niveau de sortie Niveau Licence, Licence pro, BUT - Bac +3 et +4
------------------------------------	---

Liste des certifications

Responsable du développement commercial Code RNCP : 38123
--

Métiers associés

- M1707** — Stratégie commerciale
- D1406** — Management en force de vente
- M1704** — Management relation clientèle
- M1706** — Promotion des ventes

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
1853830	Présentiel	Rennes	31/08/2025	29/06/2026

Source : GREF Bretagne #1900572F