

Mastère Sport Marketing et Stratégie Digitale - éklor-ed Sport Business

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

ÉKLORE-ED
COULAT NADEGE
05.59.62.98.31
n-coulat@cnpc.fr

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salarié(e)
Actif(ve) non salarié(e)

Sélection :

Dossier
Tests
Entretien
Épreuves écrites
Épreuves orales

Niveau d'entrée requis :

Niveau 6 : Licence, licence professionnelle, BUT (Niveau 6 européen)

Conditions d'accès :

Non renseigné

Prérequis pédagogiques :

BAC+3 ou Niveau 6 validé (orientation commerce/marketing de préférence) + épreuves de positionnement

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

Les directions commerciales et marketing, dans l'environnement du Sport Business, doivent relever de nouveaux défis, en raison du rapprochement des deux fonctions, qui sont liées par des enjeux communs, de développement et de concurrence très intense. Elles apprennent à faire face, ensemble aux nouvelles problématiques commerciales de l'entreprise du secteur sport, notamment mieux appréhender son client, développer et exploiter de nouveaux canaux de vente, en prenant en compte les enjeux à l'international. Le manager marketing et e-business assure toutes les missions liées à la définition de la stratégie marketing communication et web. Il exerce celles-ci par le pilotage des actions de communication après avoir fait une analyse du marché et de son environnement Sport Business. Le Cycle mastère manager en marketing et e-business vise à développer les compétences nécessaires pour concevoir et animer une stratégie marketing et une politique commerciale, en phase avec les nouveaux comportements liés à la révolution numérique. Ce cycle d'études, résolument orienté vers l'opérationnel, permet d'acquérir les compétences nécessaires à la mise en œuvre des politiques marketing, dans un contexte de structures à vocations sportives, soit de type commercial (magasins, sites marchands...) soit destiné à la pratique sportive (site de loisirs marchands, clubs et associations sportives...). Il permet de maîtriser les principales méthodes du marketing multicanal. A l'issue de la formation, l'apprenant sera en capacité de traduire la stratégie de la structure en actions de terrain et construire un plan de communication adapté à l'ère 3.0. Il pourra agir efficacement grâce à ses connaissances pratiques en matière d'actions commerciales, de relations clients et de communication opérationnelle, off et online, à destination de l'environnement Sport Business.

Contenu et modalités d'organisation

BLOC 1 - ANALYSER LE MARCHÉ ET SES ENJEUX - Comprendre et analyser la stratégie marketing - Manager la marque - Manager le produit et l'innovation - Comprendre les enjeux du web marketing (dont e-commerce)
BLOC 2 - ÉLABORER UNE RECOMMANDATION MARKETING COMMUNICATION - Analyser l'actualité économique - Construire sa veille documentaire - Réaliser des études de marché
BLOC 3 - ÉLABORER UN PLAN D'ACTION MARKETING ET COMMUNICATION - Élaborer et déployer le plan marketing et communication - Gérer le parcours client - Développer ses compétences de négociation - Optimiser la gestion de la relation client (crm - big data) - Gérer les relations avec les prestataires (agences...) **BLOC 4 - PILOTER UN PROJET MARKETING ET COMMUNICATION** - Manager un projet - Acquérir des bases de finance pour non financiers - S'initier à la construction du business plan - Construire un tableau de bord opérationnel des actions marketing et communication (kpi's) - Acquérir les fondamentaux du management transversal - Élaborer et suivre le budget des actions marketing communication - Utiliser les leviers du référencement seo sea niveau 1 **BLOC TRANSVERSAL** - Bureautique - Séminaire d'anglais - Se familiariser avec les logiciels de pao - Construire un site web niveau 1* - Concevoir des contenus audiovisuels pour le web - Master classes (économie solidaire, circulaire, développement durable, soft skills, personal branding impératif (linkedin)+ 1/2 journée mindmapping)*
- Business Game ANNEE 2 : BLOC 1 - PILOTAGE DE LA VEILLE ET ANALYSE DU MARCHÉ - Analyser les évolutions des marchés et des comportements consommateurs - Prendre en compte les nouveaux business modèles (business canvas) - marchés émergents - Exploiter les outils de business intelligence pour la décision stratégique (identifier opportunités élargissement) - Recueillir et exploiter les données sur l'environnement (concurrence, secteur, rgpd...) - Négocier et développer son portefeuille commercial/partenaires **BLOC 2 - ÉLABORATION DE LA STRATÉGIE MARKETING ET COMMERCIALE ET DIGITALE** - Etablir un diagnostic et définir les orientations stratégiques - Elaborez la

...
Parcours de formation personnalisable ? Oui Type de parcours Mixte

Validation(s) Visée(s)

Manager de la stratégie et de la performance commerciale - Niveau 7 : Master, diplôme d'études approfondies, diplôme d'études supérieures spécialisées, diplôme d'ingénieur (Niveau 7 européen)

Et après ?

Suite de parcours

Non renseigné

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00360889	du 02/10/2023 au 22/07/2025	Bizanos (64)	ÉKLORE-ED		Non éligible	
00361509	du 30/09/2024 au 24/07/2026	Bizanos (64)	ÉKLORE-ED		Non éligible	