

# Bachelor Management du sport

## Financement

Formation professionnelle continue  
Non conventionnée / sans dispositif

## Organisme responsable et contact

TALIS POITIERS  
Patricia HOAREAU-BONNIN  
05.49.38.08.38  
accueil-afc@talis-bs.com

## 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 :

Tests  
Entretien  
Inscription directe ou par un conseiller  
en insertion professionnelle

### Niveau d'entrée requis :

Niveau 5 : DEUG, BTS, DUT, DEUST  
(Niveau 5 européen)

### Conditions d'accès :

Entretien Test

### Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

### Contrat de professionnalisation possible ?

Oui

## Objectif de la formation

Ce cycle en 1 an est conçu pour ceux qui souhaitent acquérir des compétences approfondies dans les fonctions d'action commerciale, de communication et de marketing opérationnel, ainsi que d'autres domaines clés, leur permettant de devenir un interlocuteur crédible de tous les grands acteurs de l'entreprise ; de maîtriser les principales notions professionnelles et de développer sa culture générale du monde des affaires pour en comprendre l'impact sur toutes les facettes de l'entreprise. Les compétences visées sont regroupées en cinq blocs de compétences : • Préparer des plans de développement • Organiser des actions commerciales et de marketing opérationnel pour animer les marchés • Gérer les éléments budgétaires et financiers des marchés • Organiser la veille sur les marchés et la concurrence • Animer son équipe

## Contenu et modalités d'organisation

MANAGEMENT •Leadership • Management de la diversité dans le sport COMMUNICATION ET MARKETING DU SPORT • Communication dans le sport • E- réputation • Représentation au niveau des instances publiques/ des adhérents • Marketing digital dans le sport • Communication de crise dans le sport EVENEMENTIEL SPORTIF • Gestion de projet • Management de l'évènement sportif • Planification logistique • Marketing et communication événementielle • Gestion des partenariats et des sponsors • Evaluation et suivi de l'évènement GESTION D'UN CLUB SPORTIF •Développement d'un club de sportif et associatif • Diversification des sources de financements • Politique de la ville SPORT ET BIEN - ETRE •Base de la physiologie, de la nutrition, de la psychologie et de la santé publique • Gestion de la durabilité • Développement des stratégies RSE adaptées aux organisations sportives •Mesure et évaluation de l'impact RSE DROIT DU SPORT • Responsabilité au sein du club et dans les déplacements • Lois et réglementations

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Individualisé**

## Validation(s) Visée(s)

**Chargé d'affaires commerciales et marketing opérationnel - Niveau 6 : Licence, licence professionnelle, BUT (Niveau 6 européen)**

## Et après ?

### Suite de parcours

Vous pourrez poursuivre par le titre certifié et inscrit au RNCP de Manager Opérationnel de Business Unit / Niveau 6 / 240 ECTS.

## Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00414377	du 02/09/2024 au 31/07/2025	Saint-Benoît (86)	TALIS POITIERS		Non éligible	
00536194	du 01/09/2025 au 03/07/2026	Saint-Benoît (86)	TALIS POITIERS		Non éligible	
00536195	du 01/09/2025 au 03/07/2026	Saint-Benoît (86)	TALIS POITIERS		Non éligible	