

Bachelor Chargé d'Affaires Commerciales_Management du Sport

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

TALIS BS CAMPUS BORDEAUX
JALU Séverine
06.07.82.88.31
s.jalu@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 :

Dossier
Entretien

Niveau d'entrée requis :

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

Conditions d'accès :

Post BAC+2 validé : admission sur dossier et entretien Titulaire d'un BTS ou d'un DUT ou d'une L2 ou Titre de Niveau 5 et 120 ECTS

Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

Contrat de professionnalisation possible ?

Oui

Objectif de la formation

Ce cycle est conçu pour les étudiants qui souhaitent acquérir des compétences approfondies dans les fonctions d'action commerciale, de communication et de marketing opérationnel. À l'issue de la formation, l'étudiant maîtrisera les fondamentaux du diagnostic d'entreprise, du plan d'action commerciale, du marketing mix. Il sera également capable de mettre en oeuvre des techniques dans le cadre d'achats et d'appels d'offres au niveau national ou international.

Contenu et modalités d'organisation

Préparer des plans de développement • Comprendre et décliner des orientations stratégiques • Déployer une stratégie multi-canal et E-Business • Cartographier un parcours client (sociologie et marketing) • Optimiser le sport média • Préparer un plan marketing Organiser des actions commerciales et de marketing opérationnel pour animer les marchés • Animer le plan d'action marketing et commercial • Comprendre les enjeux du marketing relationnel • Négocier et gérer son portefeuille clients • Prendre en compte les fonctions achats et logistiques • Optimiser la distribution et le merchandising du secteur sportif Gérer les éléments budgétaires et financiers des marchés • Connaître les principes de la comptabilité d'entreprise • Réaliser les tableaux de bords • Maîtriser les principaux mécanismes du contrôle de gestion Organiser la veille sur les marchés et la concurrence • Assurer la veille concurrentielle • Connaître son marché par des études qualitatives et quantitatives • Comprendre l'Économie numérique et collaborative Animer son équipe • Organiser et animer le travail de son équipe à distance et en présentiel • Gérer la diversité et l'interculturel • Utiliser les principes de la conduite de projet • Le droit de la personne dans le monde professionnel • Manager des projets innovants et des événements sportifs Enseignements transverses • Business English • Data management • Jeu d'entreprise • Management de l'Innovation

Parcours de formation personnalisable ? Oui Type de parcours **Non renseigné**

Validation(s) Visée(s)

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

MON COMPTE FORMATION Éligible au CPF

Et après ?

Suite de parcours

Mastère Management du Développement Commercial Mastère Manager des Ressources Humaines Mastère Expert en Ingénierie Patrimoniale Mastère Manager de la Stratégie Marketing

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00523520	du 23/09/2025 au 27/08/2026	Bordeaux (33)	TALIS BS CAMPUS BORDEAUX		Non éligible	Contrat app
00523847	du 23/09/2025 au 27/08/2026	Bordeaux (33)	TALIS BS CAMPUS BORDEAUX		Non éligible	Contrat pro
00523848	du 23/09/2025 au 27/08/2026	Bordeaux (33)	TALIS BS CAMPUS BORDEAUX		MON COMPTE FORMATION	FPC