

MANAGER **DU DÉVELOPPEMENT** **COMMERCIAL**

MANAGER DU **DÉVELOPPEMENT** **COMMERCIAL**

Devenez un leader stratégique dans le sport business.

Le programme **Manager du Développement Commercial - environnement sport**, forme les futurs cadres et dirigeants du secteur sportif.

Vous apprendrez à piloter des projets complexes, construire une stratégie de développement, gérer une organisation, manager des équipes et maîtriser les enjeux économiques, juridiques et marketing liés au sport. Une formation pour accéder aux fonctions de management et de direction dans un environnement en pleine transformation.

01 83 75 23 25

jump@ikigai-education.com

www.jump-academiedesmetiersdusport.io/



Établissement d'enseignement
supérieur technique privé

Source image : canva

MANAGER DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

TALIS - COMPÉTENCES & CERTIFICATIONS :

Le Titre Manager du développement commercial (MDC) de niveau 7 (EU) est enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP) pour 3 ans, par décision d'enregistrement de France Compétences en date du 9 février 2024 jusqu'au 9 février 2027, sous le numéro RNCP 38583. Code NSF 312.

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38583/>

PRÉSENTATION

Former des experts capables de définir une stratégie de développement, gérer des projets d'envergure, coordonner des équipes et diriger des structures sportives dans un contexte national ou international.

À l'issue du mastère, vous serez prêt(e) à occuper des fonctions à responsabilité dans le marketing, la gestion d'organisation sportive, la direction commerciale ou le développement stratégique.

Cette formation vous correspond si :

Vous avez déjà une solide formation et souhaitez accéder à des postes de management dans le sport.

Vous êtes attiré(e) par les enjeux stratégiques, économiques et organisationnels du secteur.

Vous aimez prendre des responsabilités, piloter des projets et travailler en équipe.

Vous aspirez à faire évoluer votre carrière dans un environnement dynamique et passionnant.

OBJECTIF & PROGRAMME

BLOC 1 : Élaborer la stratégie de l'entreprise sportive

- Intelligence artificielle marketing et commercial
- Droit commercial et des sociétés
- Analyse des marchés et des tendances (veille commerciale)
- Positionnement commercial
- Stratégie commerciale et partenariats

BLOC 2 : Concevoir un plan d'actions de développement de l'entreprise sportive

- Stratégie d'acquisition digitale
- Modélisation de l'expérience client
- Appels d'offres
- Recherche de financements pour projets
- Business Plan (business model)
- Plan d'actions commerciales omnicanales

BLOC 3 : Piloter la stratégie commerciale omnicanale de la structure sportive

- Gestion de crise et résilience commerciale
- Base de finance pour non financier
- Performance commerciale de la stratégie (système d'objectifs, états financiers, KPI commerciaux, reporting...)
- Négociation commerciale (nouvelle affaire, appel d'offres...)
- Optimisation d'une plateforme E-Commerce

BLOC 4 : Manager les équipes au sein d'une structure sportive

- Outils graphiques du manager
- Management, Leadership et coaching
- Gestion de projets complexes
- Recrutement et fidélisation des collaborateurs
- Optimisation de la performance individuelle et collective

**Programme détaillée sur demande*

Prérequis :

Être titulaire d'un Titre de niveau 6 inscrit au RNCP

Pour toute question sur la VAPP, nous consulter

Rythme :

- Séjour d'immersion professionnel à l'étranger en 1ère année
- En formation initiale + stage
- En alternance (contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation)

Durée :

24 mois

Débouchés métiers :

- Directeur / responsable commercial
- Directeur des ventes
- Directeur clientèle
- Responsables grands comptes
- Développeur d'affaires
- Responsable de secteur
- Manager commercial