



Formation

MBA Management Produit & Marketing en Sport

MBA Management Produit & Marketing en Sport

Niveau 7, RNCP 35960, Certificateur : ESGCV

LA FORMATION

Certification professionnelle Manager Produits et Marketing, de niveau 7 délivrée par ESGCV reconnue par l'Etat et les entreprises, et attestant de la capacité de l'apprenant à exercer le métier visé.

Elle est enregistrée au RNCP sous le code 35960 par décision de France Compétences le 15/10/2021, NSF 312.

PRÉREQUIS

- Avoir validé un diplôme ou un titre certifié de niveau 6 (Bac+3)

Ou

- Avoir validé 180 crédits ECTS et justifier d'une expérience professionnelle de 2 ans minimum dans le domaine visé par le Titre

Ou

- Via un dossier VAPP retraçant l'expérience professionnelle (validation des acquis professionnels et personnels, sur étude par la direction pédagogique) :
- Avoir validé un diplôme ou un titre de niveau 5 (Bac+2) et justifier d'une expérience professionnelle de 3 ans minimum dans le domaine visé par le Titre
- Avoir validé le Baccalauréat ou un titre de niveau 4 et justifier d'une expérience professionnelle de 4 ans minimum dans le domaine visé par le Titre
- Avoir validé un diplôme ou un titre de niveau 3 (CAP/BEP) et justifier d'une expérience professionnelle de 6 ans minimum dans le domaine visé par le Titre.

DATE DE LA RENTRÉE SCOLAIRE

Durée de la formation

Alternance : 24 mois (805 heures)

Date de la rentrée

À Tout moment de l'année

MÉTIER & DÉBOUCHÉS

- Directeur des partenariats et du sponsoring
- Manager / Manageuse de projet événementiel
- Manager / Manageuse de club sportif
- Directeur / Directrice de la communication
- Directeur / Directrice marketing
- Consultant / Consultante en stratégie sportive

OBJECTIFS

Le MBA Marketing et Management du Sport prépare les futurs managers des organisations sportives, les forme aux évolutions et exigences du marché national et international du sport. La formation leur permet de prendre en charge la stratégie de développement d'institutions sportives et d'entreprises de la filière économique du sport en se concentrant sur les enjeux marketing et de management. Vous serez capable de :

- Concevoir une stratégie marketing dans le sport
- Comprendre l'interdépendance entre les pratiquants et les milieux sportifs fédéraux, olympiques, associatifs, institutionnels et économiques
- Gérer et suivre la performance de produits et de services dans l'univers du sport business
- Rejoindre l'organisation de grands événements sportifs
- Manager des équipes au sein d'organisations sportives, en vous inspirant des meilleures pratiques issues du sport de haut niveau

MODALITÉS D'INSCRIPTION

Étape 1 : Faites une demande d'admission en créant un compte sur notre plateforme à l'adresse suivante : <https://ims.intedgroup.com/#/formulaire-admission-int/adg> .

Étape 2 : Une fois inscrit, renseignez les informations manquantes et chargez vos documents en suivant les étapes indiquées.

Étape 3 : Nous étudions votre candidature.

- **Pour l'alternance :** Vous serez contacté par notre chargé administratif pour passer un entretien d'admission.

- **Pour les candidats internationaux et les initiaux :** Vous devez passer un test en ligne qui vous sera envoyé par notre chargé administratif pour valider votre admission.

Vous pouvez suivre l'état d'avancement de votre candidature à tout moment sur notre plateforme. Une fois la décision de l'équipe d'admission prise, vous recevrez une notification directement sur notre plateforme.

En cas de besoin, n'hésitez pas à nous contacter par e-mail à l'adresse suivante : contact@adgeducation.com .

TARIFS

- Frais de scolarité : 6850 Euros/ an
- Frais de pré-inscription : 550 Euros : payables uniquement par les candidats internationaux résidants en dehors du territoire Français non remboursables en cas de refus de visa

En apprentissage : sans frais pour l'apprenti, formation financée par les OPCO (Opérateurs de compétences).

PROGRAMME D'ÉTUDES

Les fondamentaux du sport recommandé

- Comprendre l'environnement sportif mondial, ses enjeux et savoir se placer d'un point de vue macro-économique dans cette filière.

Définition de la stratégie marketing de l'entreprise

- Identifier les besoins d'information d'une entreprise
- Maîtriser les méthodologies pour mettre en place un dispositif de veille
- Estimer l'évolution de son marché grâce à la veille
- Analyser le positionnement de la marque
- Réaliser un benchmark concurrentiel
- Étudier le comportement des consommateurs
- Réaliser un diagnostic stratégique grâce à des matrices d'analyse
- Évaluer les opportunités et les risques sur un marché

- Se repérer dans l'environnement économique et juridique
- Application du bloc Définition de la stratégie marketing de l'entreprise

Déploiement de la stratégie Marketing

- Définir la stratégie de commercialisation d'une offre grâce au mix marketing
- Concevoir une offre adaptée à son marché
- Comprendre les enjeux du marketing digital
- Mettre en place une stratégie digitale
- Définir une politique de prix adapté
- Comprendre les enjeux de la rentabilité
- Concevoir et piloter un budget pour les actions marketing
- Piloter le financement des actions marketing
- Identifier et utiliser les bons canaux de distribution
- Intégrer le marketing relationnel dans sa stratégie
- Application du bloc Déploiement de la stratégie marketing

Mise en œuvre du plan Marketing

- Concevoir un plan marketing et une campagne de communication
- Utiliser les médias sociaux dans le sport
- Maîtriser les outils de la communication digitale
- Construire une plateforme de marque
- Déployer l'identité de la marque grâce au contenu
- Comprendre l'expérience client et le parcours client
- Connaître les spécificités du merchandising
- Piloter les résultats des actions mises en place
- Application du bloc Mise en œuvre du plan marketing

Management des ressources et pilotage de la performance collective

- Etablir de bonnes relations avec ses prestataires / fournisseurs
- Mesurer la satisfaction et optimiser l'expérience client
- Manager des équipes pour développer l'efficacité collective
- Coordonner l'utilisation des outils marketing pour une organisation
- Évaluer la performance commerciale avec des KPI pertinents
- Réajuster la stratégie marketing en fonction des résultats
- Application du bloc Management des ressources et pilotage de la performance collective



Accessibilité aux personnes en mobilité réduite.

ADG s'engage pour favoriser et accompagner l'accueil des personnes à besoins spécifiques et/ou de compensations.

En tant qu'alternant, adressez-vous au **référénte handicap du CFA**. Elle est **à l'écoute de vos besoins** pour vous **apporter toute l'aide nécessaire** afin de vous permettre de suivre votre formation et accéder à vos examens dans les meilleures conditions.

La référente Handicap : Mme Liz Gars par mail : l.gars@intedgroup.com



Nous contacter

📞 +33 (1) 89 19 55 25

✉ info@adgeducation.com

📍 **Campus Paris** : 15 rue du Louvre 75001 Paris
Campus Champs sur Marne : 6 allée Hendrik Lorentz 77420 Champs sur Marne



@adgeducation



La certification qualité a été délivrée
au titre des catégories d'actions suivantes :
- Actions de formation
- Actions de formation par apprentissage.