

Bachelor Manager en commerce du sport

Réseau Negoventis

CPF

DIPLÔMANTE

VAE

APPRENTISSAGE

PROFESSIONNALISATION



Objectif de formation

A l'issue de la formation, le Manager en commerce du sport sera capable d'être l'interface entre la direction et son équipe. Il met en place la stratégie commerciale retenue par sa direction et développe des solutions e-commerce. Il définit les missions de ses collaborateurs directs et les motive autour d'objectifs fixés. Il coordonne et contrôle le travail réalisé. Son activité implique de nombreux contacts avec certains services transversaux (acheteurs / centrale d'achat, merchandiseurs, service des Ressources Humaines, service juridique, contrôle de gestion, superviseurs, ...) au niveau de l'entreprise, au plan régional, voire national. Dans ce cadre, il est amené à participer à des groupes de travail et à fonctionner en « mode projet ».

Programme

Bloc 1 – Elaborer le plan opérationnel de développement commercial omnicanal

- Exercer une fonction de veille et anticiper les tendances
- Analyser les profils et comportements de ses clients
- Définir des actions marketing et commerciales innovantes
- Elaborer le plan d'action commercial omnicanal
- Rédiger un plan d'action commercial omnicanal

Bloc 2 – Piloter l'activité d'une unité commerciale sur ses canaux physiques et digitaux

- Vérifier l'application des règles et normes QHSE/ERP
- Adapter le merchandising à l'activité commerciale
- Gérer et suivre son offre omnicanale
- Optimiser ses stocks
- Gérer la relation fournisseur dans un cadre RSE
- Piloter des actions commerciales phygitales innovantes
- Garantir une expérience de qualité
- Analyser ses résultats et en assurer le reporting

Bloc 3 - Manager les équipes de l'unité commerciale dans un contexte de vente omnicanale

- Anticiper les besoins en personnel et participer au recrutement
- Planifier, organiser et adapter le travail de son équipe
- Encadrer et animer son équipe
- Accompagner et développer les compétences de son équipe

Spécialisation SPORT

- Analyser l'évolution des pratiques sportives
- Identifier les acteurs spécifiques et les différentes filières de distribution
- Mettre en œuvre une politique commerciale dans le domaine du sport
- Acquérir la démarche et les outils marketing pour développer l'innovation
- Adapter le merchandising
- Organiser et gérer un projet sportif

Infos pratiques

Type de formation

Formation alternance

Public cible

Tout public

Durée

12 Mois dont 497 Heures en centre

Tarif(s) net de taxe

Alternance : formation rémunérée et coût de la formation pris en charge par l'OPCO de l'entreprise

Adresse

Quimper - EMBA
1 Avenue de la Plage des Gueux,
Créac'h Gwen,

29000 Quimper

<https://www.emba-bs.com/>

Les conditions d'admission

Prérequis

Bac+2 validé

→ Niveau d'entrée : BAC+2 - Niveau 5

↪ Niveau de sortie : BAC+3 - Niveau 6

Modalités d'entrée

Test de positionnement, entretien de motivation, validation du projet professionnel

Le parcours de formation

Objectifs pédagogiques

Elaborer le plan opérationnel de développement commercial Piloter l'activité d'une unité commerciale sur ses canaux physiques et digitaux Manager les équipes de l'unité commerciale dans un contexte de vente omnicanal

Perspectives métiers

Responsable de rayon produits alimentaires. Chef de rayon produits non alimentaires. Manager de rayon produits non alimentaires. Responsable de rayon de produits non alimentaires. Chef de département en grande distribution. Chef de secteur distribution. Chef de secteur magasin. Responsable de département en grande distribution. Responsable univers. Adjoint responsable de magasin de détail. Responsable de boutique.

Pour en savoir plus sur le métier, les formations, les évolutions possibles dans la filière professionnelle et les potentialités d'embauche en Bretagne, rendez-vous sur le site CLEOR BRETAGNE en cliquant sur:

<https://cleor.bretagne.bzh/>

Poursuite d'études

A terme, son expérience peut le conduire, à créer ou reprendre un centre de profit commercial et en devenir le directeur, gérant.

Date et mise à jour des informations : 08/01/2024

Extrait de la description de la formation. Consultez l'intégralité des informations relatives à cette formation sur notre site internet www.cci-formation-bretagne.fr

Les sessions



Quimper

- Nous contacter

Contact



CHERREY Valérie

v.cherrey@emba-bs.com

EMBA Business School - N° SIRET 130 022 932 00334 - N° d'activité 53290897729
1 Avenue de la Plage des Gueux, Créac'h Gwen, - 29000 Quimper
Tél. : 02 98 10 16 16 - alternance@emba-bs.com - <https://www.emba-bs.com/>

 CCI FORMATION
BRETAGNE