



**BACHELOR
RESPONSABLE
COMMERCIAL
*EN SPORT***

La Formation

Le titre Responsable du Développement commercial est délivré par ESGCV, enregistré sous le code RNCP **41114** par décision du France compétence le 18/07/2025, **Niveau 6**- 312m : Commerce, vente.

Vous pouvez consulter la fiche France Compétence de ce titre :
[RNCP41114 - Responsable du développement commercial](#)

Prérequis

Pour entrer en formation préparant au titre visé, le candidat doit :

- Avoir validé un diplôme ou un Titre certifié de niveau 5 (Bac+2)

Ou

- Via un dossier VAPP retraçant l'expérience professionnelle (validation des acquis professionnels et personnels, sur étude par la direction pédagogique) :

1. Avoir validé un diplôme ou un Titre de niveau inférieur au niveau 5

Pour les candidats étrangers :

Si votre dernier diplôme obtenu est d'origine étrangère : L'Attestation ENIC-NARIC est obligatoire.

Durée de la formation

15-18 mois (609 heures)

Date de la rentrée scolaire

À tout moment de l'année

Objectifs

Vous serez capable de :

- Élaborer un plan de développement commercial dans l'univers du sport
- Déployer un plan de développement commercial dans l'univers du sport
- Gérer l'expérience et la fidélisation client dans l'univers du sport
- Gérer une équipe commerciale dans l'univers du sport

Métiers & Débouchés

Les emplois accessibles à l'issue de la formation, une fois la certification professionnelle Responsable du développement commercial obtenue :

- Commercial conseiller / Commerciale
- Conseillère commercial Chargé / Chargée de clientèle
- Responsable du développement commercial Business Developer
- Responsable commercial Responsable grands comptes
- Responsable partenariat Responsable clientèle
- Responsable des ventes / Chef / Cheffe de
- Vente Chef / Cheffe de secteur/zone
- Responsable de secteur Responsable de la stratégie commerciale
- Consultant / Consultante commercial

Modalités d'inscription

Étape 1 : Faites une demande d'admission en créant un compte sur notre plateforme à l'adresse suivante : <https://noviaedu.com/admission/>.

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@noviaedu.com.

Tarifs

- **En initial :**

Frais de scolarité : **5850 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).

Handicap

Accessibilité aux personnes en mobilité réduite.

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

En tant qu'alternant, adressez-vous au référent 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 Laurence COCLU

Tél : +33 1 88 88 06 58 **Email :** l.coclu@noviaedu.com



Programme de la Formation

1 Les fondamentaux du sport

- Politiques sportives et économie du sport

2 Elaborer un plan de développement commercial dans l'univers du sport

- Comprendre les enjeux de la veille stratégique
- Mettre en œuvre une méthodologie de veille
- Veille et innovation dans le sport
- Explorer son marché et la concurrence
- Comprendre les études marketing
- Identifier les liens entre stratégie marketing et études
- Elaborer le mix marketing en fonction de la stratégie
- Concevoir un plan marketing stratégique pertinent
- Définir des objectifs marketing et commerciaux pertinents
- Le Marketing du Sport
- Les Partenariats sportifs
- L'évènementiel sportif
- Structurer les étapes en fonction de la stratégie de l'entreprise
- Construire les actions à mettre en œuvre
- Budgéter un plan d'action commercial
- Piloter le plan d'action commercial
- Utiliser le CRM pour mesurer la performance
- Le plan d'action commercial en sport
- Utiliser le plan d'action commercial comme outil fédérateur
- Présenter et défendre un plan d'action commercial

3 Déployer un plan de développement dans l'univers du sport

- Mettre en place un plan de prospection
- Développer le portefeuille client
- Exploiter les outils et canaux de prospection

- Concevoir des campagnes de prospection
- Sport et communication
- Préparer et structurer sa négociation
- Préparer sa négociation commerciale
- Construire une stratégie de négociation
- Comprendre les facteurs clés du succès d'une négociation
- Mener la négociation commerciale
- Repérer et décoder les stratégies d'influence lors d'une négociation
- Concevoir une proposition commerciale
- Le Sport et ses cadres juridiques
- Piloter un réseau de partenaires commerciaux et de distribution
- Evaluer les actions commerciales
- Analyser les résultats et tirer des conclusions
- Repérer les leviers d'amélioration
- Réaliser des préconisations pertinentes

4 Gérer l'expérience et la fidélisation client dans l'univers du sport

- Mesurer la satisfaction client
- Analyse avancée du parcours client
- Appréhender la relation client en fonction de la cible
- Marketing relationnel et fidélisation dans le sport
- Proposer une expérience client immersive et novatrice
- Concevoir une stratégie de fidélisation
- La relation client dans le sport
- Anticiper et traiter les litiges
- Rétablir son image suite à un litige

5 Gérer une équipe commerciale dans l'univers du sport

- Gérer les équipes au quotidien
- Distribuer des missions en fonction des compétences de l'équipe
- Piloter la performance des équipes commerciales
- Définir des objectifs SMARTER et des méthodes de mise en œuvre
- Sport, leadership et management
- Animer les équipes commerciales
- Valoriser et motiver les équipes
- Accompagner ses équipes dans la progression
- Former les équipes commerciales

Postulez pour une formation professionnalisante

Nos Contacts

 +33 (4) 30 00 56 68

 contact@noviaedu.com

 **Siège :** 22 rue du Bouloi 75001 Paris

Campus Montpellier

1 rue Baudin 34000 Montpellier
(Place de la Comédie)



@noviaeducation



 RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes :

- Actions de formation
- Actions de formation par apprentissage.