

Responsable développement commercial et marketing en entreprises du sport

RNCP30387 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	312p
Formacode(s)	34566, 34052, 15447
Code(s) ROME	D1402, D1406, D1504, D1509, M1302
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	17/04/2022

Certificateur(s)

CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE REGION NOUVELLE-AQUITAINE · SIRET : 13002249400335

CHAMBRE COMMERCE & INDUSTRIE PAU BEARN · SIRET : 18640002400011

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le Responsable développement commercial et marketing en entreprises du sport, manager de proximité et acteur ou intermédiaire de la direction, met en œuvre et coordonne la politique commerciale d'un centre de profit, d'une entreprise ou d'une enseigne du secteur cible, dont il a la responsabilité, en concevant et/ou déployant des plans d'action opérationnels et stratégiques, ce qui implique de disposer d'une excellente connaissance technique des produits, matériels et secteurs des entreprises du sport.

Son champ d'activité polyvalent, mais spécialisé entreprises du sport, se situe dans 4 domaines de référence :

- commerce et marketing
- gestion exploitation des entreprises du commerce du sport
- management et RH des équipes commerciales
- stratégie et développement des entreprises du commerce du sport

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Capacités attestées

Maîtriser les techniques produits et matériels

Les Responsables développement commercial et marketing en entreprises du sport commercialisent et managent la commercialisation, la maintenance ou la location des produits et matériels de sport. Ils interviennent en propositions et/ou conseils sur les positionnements du magasin, de la marque et/ou de l'enseigne et les avantages concurrentiels.

Maîtriser la politique commerciale des entreprises du sport

Les Responsables développement commercial et marketing en entreprises du sport conçoivent et/ou participent à la définition de la stratégie commerciale, gèrent, relaient et garantissent la bonne application de la politique commerciale dans toutes ses dimensions, développent commercialement l'entreprise du commerce du sport.

Gérer Exploiter et analyser les résultats de l'entreprise du commerce du sport

Les Responsables développement commercial et marketing en entreprises du sport assurent et garantissent la rentabilité et la continuité de l'exploitation. Ils élaborent les budgets et le cas échéant la politique d'achat de leurs centres de profits.

A partir des indicateurs financiers de performance, ils mettent en place des mesures commerciales et d'exploitation,

correctives et structurelles.

Manager les entreprises du commerce du sport

Les Responsables développement commercial et marketing en entreprises du sport supervisent, managent et dynamisent l'ensemble des équipes concourant aux objectifs commerciaux.

Maîtriser son secteur et piloter la stratégie des entreprises du sport

Les Responsables développement commercial et marketing en entreprises du sport construisent et conduisent la stratégie de leur unité et pilotent l'activité au quotidien, en mobilisant un réseau d'acteurs clés du secteur.

Communiquer en tant que Manager

Les Responsables développement commercial et marketing en entreprises du sport communiquent au quotidien à l'écrit et à l'oral dans différentes situations, avec diverses catégories d'interlocuteurs à différents niveaux.

Blocs de compétences

RNCP30387BC01 — Maîtriser son secteur et piloter la stratégie des entreprises du sport

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

Assurer en permanence une veille stratégique, une analyse et une traduction des évolutions des pratiques concurrentielles, du contexte économique, réglementaire, technologique et environnemental dans le secteur du commerce sport au niveau local, régional, national et international.

Grâce à la maîtrise des basiques métiers, techniques produits matériels, techniques de vente et négociation, techniques de gestion, merchandising, de communication :

- Etre pertinents et performants dans la dimension opérationnelle et la dimension stratégique de leur mission
- S'adapter, analyser, conceptualiser toutes situations – maîtriser les leviers relationnels.

Modalités d'évaluation :

Evaluations de l'Etude d'implantation volets étude de marché – Merchandising – communication – RH – financier – Analyse globale et systémique –

Nb : les différents volets de l'étude sont évalués au fil de l'eau par des enseignants dans le cadre des pôles afférents aux différentes spécialités et en version finalisée, par un jury.

Problématisations terrain

Rapports contacts professionnels secteur, salons professionnels

Stages : Evaluations des tuteurs d'entreprise et rapports de stages

Etude de cas : Diagnostic stratégique

Diagnostic global de l'entreprise d'accueil du stage

Mémoire professionnel

Sur un total global de 180 ECTS,

dont 38 ECTS attribués aux périodes en entreprise :

Le poids des évaluations du bloc 5 : maîtrise du secteur et pilotage de la stratégie des entreprises du sport, représente 81 ECTS en intégrant les évaluations des périodes en entreprise

RNCP30387BC02 — Communiquer en tant que Manager

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

S'exprimer professionnellement dans un langage approprié, en français et en anglais, et utilisent à bon escient, des outils de communication pertinents.

Modalités d'évaluation :

Les évaluations sont réalisées à titre principal à partir des travaux et des restitutions dans tous les pôles de compétences.

Contrôles de connaissances : informatique

Anglais : Atteinte du Niveau TOEIC 500 certifié par ETS Global (Educational Testing Service GlobalBV) – Contrôles écrits et oraux pendant tout le cycle de formation

Sur un total global de 180 ECTS sur les 3 cycles, dont 38 ECTS attribués aux périodes en entreprise :

Le poids des évaluations du bloc6 communiquer en tant que manager représente 9 ECTS mais est spécialement valorisé dans tous les autres pôles.

RNCP30387BC03 — Gérer exploiter et analyser les résultats de l'entreprise du commerce du sport

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

Assurer, suivre et analyser l'exploitation et l'administration courante de l'activité – élaborer le compte d'exploitation de leur secteur, de leur unité d'exploitation.

Utiliser les indicateurs de gestion comptable et financière de l'entreprise et du secteur, pour assurer et suivre le pilotage de l'activité commerciale : pilotage des ventes, des achats, des stocks, du merchandising...

Suivre et interpréter les indicateurs financiers de performance, posent un diagnostic sur la situation de l'entreprise, en déduisent des plans d'actions structurels.

Modalités d'évaluation :

Contrôles de connaissances : comptabilité – gestion- exploitation – achats sourcing

Etudes de cas : d'une entreprise du commerce du sport en création (étude de cas d'implantation) - D'une entreprise réelle sur 3 ans de fonctionnement

Etude d'implantation – Volet financier

- Analyse d'un processus de gestion d'approvisionnements

Mise en situation de négociation commerciale sur sites : salons professionnels

Sur un total global de 180 ECTS , dont 38 ECTS attribués aux périodes en entreprise :

Le poids des évaluations du bloc3 Gérer exploiter et analyser les résultats de l'entreprise du commerce du sport représente 20 ECTS

La maîtrise de la gestion, de l' exploitation et de l'analyse des résultats des entreprises du sport constitue un critère des évaluations des périodes en entreprise

RNCP30387BC04 — Manager les entreprises du commerce du sport

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

Réaliser des diagnostics marketing, merchandising, communication, dans le cadre d'un diagnostic global stratégique d'entreprise. Ils en tirent des plans d'actions et des préconisations opérationnelles.

Concevoir des projets E-commerce et les traduisent dans la mise en œuvre de la politique commerciale. Ils maîtrisent le développement de la stratégie multi canal.

Dans des contextes B to C et B to B, ils maîtrisent les techniques de vente et de GRC, mènent des négociations durables, maîtrisent les relations fournisseurs distributeurs et les différents niveaux partenariaux.

Mesurer la rentabilité des actions commerciales.

Adopter une posture de manager et de décideur.

Manager les équipes au quotidien, en intégrant la dimension pratique du droit social dans la gestion des ressources humaines, en fédérant et dynamisant les salariés autour du projet d'entreprise du sport.

Conduire le management des hommes et des femmes dans l'entreprise, en cohérence avec la stratégie et les projets de développement. Ils conduisent et définissent un projet GPEC.

Modalités d'évaluation :

Contrôles de connaissances : Stratégies managériales – réglementation sociale – cartographie des métiers du secteur

Etudes de cas management global entreprises du commerce du sport – GPEC – Gestion du temps -Recrutement -

Diagnostic de compétences – diagnostic stratégique

Etude d'implantation – Volet management

Mise en situation d'animation de réunion

Sur un total global de 180 ECTS , dont 38 ECTS attribués aux périodes en entreprise :

Le poids des évaluations du bloc4 : manager les équipes des entreprises du sport représente 16 ECTS et constitue un élément majeur intégré dans la maîtrise du secteur et du pilotage de la stratégie, évalué en bloc 5 (81 ECTS)

RNCP30387BC05 — Maîtriser les techniques produits et matériels

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

Discriminer les performances techniques des matériels et produits majeurs de la distribution du sport, de leur marché, environnement, marques, positionnement, de leurs innovations technologiques.

Diagnostiquer et contrôler les processus de fonctionnement sécuritaires des ateliers, établissent une veille sur les

innovations, en déduisent des positionnements à court et long terme et des outils d'aide à la vente.

Modalités d'évaluation :

Contrôles de connaissances - QCM de synthèse, mises en situation de vente ou de location B to C, mises en situation en atelier pour les produits majeurs de la distribution du sport

Observation d'un atelier de maintenance des produits sport à partir d'une grille d'analyse d'audit.

Etude de cas commerce du Sport

Sur un total global de 180 ECTS , dont 38 ECTS attribués aux périodes en entreprise :

Le poids des évaluations du bloc Maîtrise des techniques produits et matériels représente 24 ECTS.

La maîtrise des techniques produits et matériels constitue un critère majeur des évaluations des périodes en entreprise.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Les secteurs d'activité des Managers commerciaux sport sont ceux :

- Des distributeurs d'articles et de matériels de sport, majoritairement rattachés au code NAF 47.64Z, composés de GMS multi univers, de détaillants spécialisés et de distributeurs mono marques.
- Des fabricants de matériels et articles de sport référencés sous le code NAF 32.30Z mais également répertoriés dans d'autres codes, tels que NAF 19.2Z (Fabricants outdoor), NAF 52.4W (Distributeurs d'articles de sport intervenant dans la fabrication).

En termes de tailles, les entreprises sont éclectiques et vont de la TPE, à la PME de 50 salariés, et aux entreprises multinationales de 80.000 salariés.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Les emplois types se déclinent par rapport aux contextes d'entreprises du sport :

- Managers et Développeurs d'unités commerciales spécialisées distribution sport
- Managers commerciaux des entreprises du sport
- Managers de réseaux du secteur de la distribution du sport

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Il n'existe pas de réglementation applicable de façon spécifique au commerce de détail d'articles de sport, cependant, certaines réglementations spécifiques s'appliquent à des univers particuliers (cycle, ski).

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Faible (2/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 1 à 4 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 738 €
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) R3X80 — Maîtrise des magasins · tension 2/5 (Faible) R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) · tension 3/5 (Modérée) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible) R4X92 — Cadres du management des magasins · tension 1/5 (Très faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	37 003
Jugés difficiles à recruter	36 %
Emplois saisonniers	6 %

Familles professionnelles (FAP)

L6X00 — Dirigeants de petites et moyennes entreprises de moins de 50 salariés
R2X80 — Attachés commerciaux
R3X80 — Maîtrise des magasins
R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats)
R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique
R4X92 — Cadres du management des magasins

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Pour toutes les voies d'accès, Le jury est composé :

- du Président de la Chambre de Commerce, Président du jury, ou par délégation, du Directeur du Groupe CNPC ou par délégation du Directeur des Programmes
- du Directeur du Groupe CNPC ou par délégation du Directeur d'antenne
- du Directeur des Programmes
- du délégué général de la FPS ou par délégation d'un représentant des entreprises
- de représentants des entreprises et des salariés d'entreprises (minimum 1 représentant des salariés)
- de représentants des anciens stagiaires (minimum 1)
- de représentants du corps enseignant (minimum 1)

COMPOSITION DU JURY — APPRENTISSAGE

Pour toutes les voies d'accès, Le jury est composé : - du Président de la Chambre de Commerce, Président du jury, ou par délégation, du Directeur du Groupe CNPC ou par délégation du Directeur des Programmes - du Directeur du Groupe CNPC ou par délégation du Directeur d'antenne - du Directeur des Programmes - du délégué général de la FPS ou par délégation d'un représentant des entreprises - de représentants des entreprises et des salariés d'entreprises (minimum 1 représentant des salariés) - de représentants des anciens stagiaires (minimum 1) - de représentants du corps enseignant (minimum 1)

COMPOSITION DU JURY — VAE

Dans le cas d'une validation partielle, il est composé :

1. Du Directeur du CNPC
2. Du Directeur du Programme
3. D'un/des professeur(s) responsable(s) de cours dans la(les) compétence(s) dont la validation est demandée
4. De plusieurs professionnels spécialistes du domaine concerné.

Dans le cas d'une validation complète, le jury est celui de la certification du titre.

Financement en alternance (NPEC)

Niveau de prise en charge d'un contrat d'apprentissage par les OPCO, fixé par France compétences par branche professionnelle (CPNE).

Prise en charge usuelle		8 400 €
Selon la branche		6 500 € – 9 833 €
Prise en charge	Branches concernées	
8 400 €	Valeur par défaut · 196 branches	

9 833 €	CPNEFP Sports Loisirs, CPNEFP commerces quincaillerie, CPNEFP de la branche des prestataires de services du secteur tertiaire, CPNEFP de la branche professionnelle des Entreprises du courtage d'assurances et/ou réassurances, CPNEFP des commerces de gros
8 330 €	CPNE industries alimentaires diverses, CPNEFP de la branche des industries de produits alimentaires élaborés
9 733 €	CPNEF de la Publicité
9 300 €	CPNE de l'ingénierie, des services informatiques et du conseil
8 500 €	CPNE de l'immobilier
7 702 €	CPNEFP Commerce à distance
7 604 €	CPNEFP des commerces et services de l'audiovisuel, de l'électronique et de l'équipement ménager
7 514 €	CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat
7 500 €	CPNE des industries de santé (CPNEIS)
7 076 €	CPNEFP de la branche commerce de détail de l'habillement et articles textiles
7 000 €	CPNE Branche Caoutchouc
6 500 €	CPNE du Commerce de détail et de gros à prédominance alimentaire

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 17/04/2022

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

Réseaux sociaux :

Page cnpc entreprise facebook

<https://www.facebook.com/pages/CNPC/633221176751003>

Groupe de discussion officiel CNPC

<https://www.facebook.com/groups/333183846784/>

Groupe linkedin

https://www.linkedin.com/company/cnpc-ecole-sup-commerce-du-sport?trk=top_nav_home

cnpc.sud@cnpc.fr

cnpc.alpes@cnpc.fr

CNPC

FPS

FIFAS

EUROSIMA

LA DICA

ADIDAS

DECATHLON

INTERSPORT

FOOTLOCKER

QUIKSILVER

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/30387/>