

TC | TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

Parcours BUSINESS DEVELOPPEMENT ET MANAGEMENT DE LA RELATION CLIENT - Sport - BAC+3

Diplôme reconnu au niveau européen et inscrit au Répertoire National de la Certification Professionnelle (RNCP)



crédit photo : Adobe Stock



ORGANISATION

- **Formation proposée en alternance en contrat d'apprentissage :**
 - 14 semaines de cours sur l'année réparties de septembre à septembre (le reste du temps en entreprise) : 480 heures
 - alternance proposée : 2 semaines à l'IUT, 4 à 5 semaines en entreprise
 - un statut de salarié(e)
 - une formation financée par l'entreprise (hors Contribution de Vie étudiante et de Campus)
 - 28 alternants maximum par groupe
 - CFA Formasup
 - code RNCP : 35357
 - code diplôme : 25131202



CONDITIONS D'ACCES

- **Etre titulaire d'un bac+2** (formation tertiaires, sciences humaines, STAPS) permettant de valider les compétences pré-requises
- Etre recruté(e) par une entreprise en **contrat d'apprentissage**
- Possibilité de Validation des Acquis de l'Expérience (VAE)



CONTENU DE LA FORMATION

- Mettre en oeuvre et piloter la stratégie client d'une entreprise du sport
- **Marketing du sport et relation client :** gestion de la relation client, études commerciales, marketing des produits et services sportifs, nouvelles technologies et sport, marketing numérique, marketing BtoB & BtoC
- **Vente et négociation :** négociation, gestion et production commerciales (création d'événements sport outdoor), développement à l'international, communication persuasive
- **Business développement et management des entreprises du sport :** création d'entreprise (séminaire au Grand-Bornand), pilotage d'une équipe commerciale et performance commerciale, management de la valeur client, développement des pratiques managériales, stratégie d'entreprise du sport
- **Compétences supports :** anglais pour la communication commerciale et internationale, management des acteurs clés du sport et économie locale, environnement juridique du sport, gestion juridique, fiscale et sociale des associations sportives, visite d'une entreprise du sport et conférences
- **Projet tutoré et activité en entreprise**
- Séminaire de 3 jours au Grand-Bornand (lieu pouvant évoluer) sur la thématique «Création d'entreprise»
- Création d'un événement (le thème change chaque année)



crédit photo : Carole Crétinon

INSERTION PROFESSIONNELLE

• Métiers visés

Les débouchés sont ceux du commerce sous toutes ses formes, au sein de sociétés produisant ou distribuant du matériel ou des services sportifs. Mais également au sein d'un service «marque» ou «retail» d'une entreprise.

- Chargé(e) de clientèle
- Chef(fe) de secteur
- Adjoint(e) chef(fe) de produit
- Chargé(e) de communication
- Responsable commercial(e)
- Manager point de vente
- Chef(fe) de rayon
- Chargé(e) d'événementiel

• Des perspectives professionnelles larges

Responsabilités commerciales sur l'ensemble de la chaîne de valeur client :

- En front office : vente-conseil, prospection, négociation, gestion des clients...
- En back office : relation-client, marketing, e-commerce, communication, management d'équipe, assistance commerciale...

- > tout secteur (services, industrie)
- > tout canal (face-à-face, online)
- > toute clientèle (BtoB, BtoC)
- > en point de vente ou en itinérant

COMPETENCES PROFESSIONNELLES VISEES

- **Marketing** - Conduire les actions marketing
- **Vente** - Vendre une offre commerciale
- **Communication commerciale** - Communiquer l'offre commerciale
- **Business Développement** - Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation
- **Manager** la relation client

EXEMPLES DE MISSIONS EN ENTREPRISE

- Gestion, développement d'un portefeuille clients sur un secteur, un produit, études de marché
- Organisation commerciale, mise en place d'outils relationnels, communication vis-à-vis de prospects, clients, prescripteurs
- Organisation d'événements

CANDIDATURE

• 1- Candidature en ligne de février à mai sur E-candidat

<https://e-candidat-usmb.grenet.fr/>

N'attendez pas d'être recruté(e) pour soumettre votre candidature

• 2- Sélection sur examen des dossiers de candidature de mars à juin

• 3- Le ou la candidat(e) admissible après l'examen du dossier doit être recruté(e) **en contrat d'apprentissage** pour obtenir une place définitive au sein de la formation (dans la limite des places disponibles)

• **Candidatures formation continue** : nous contacter au plus tôt. L'IUT accompagne les candidat(e)s admissibles sur la recherche d'entreprise d'accueil.

• Formation accessible aux personnes en situation de handicap, adaptation et accompagnement par le référent handicap de Formasup

CONTACTS

IUT d'Annecy
9 rue de l'arc-en-ciel
74940 Annecy-le-Vieux

Renseignements :

Caroline Althey
04 50 09 23 08
caroline.althey@univ-smb.fr

Responsable :

Carole Crétinon
carole.cretinon@univ-smb.fr

