Manager du développement commercial

MBA Marketing sportif

Certifiante | Formation continue | Contrat pro. | Contrat appr.

Réf. : 23113382F — Mise à jour : 17 novembre 2026

Organisme responsable : **AFTEC VANNES**

Présentation de la formation

Objectifs

Compétences attestées

- Élaborer la stratégie marketing de l'entreprise
- Concevoir un plan d'actions commerciales
- Piloter la stratégie marketing omnicanale
- Manager une équipe marketing

Programme

Une formation professionnalisante en marketing sportif bac+5

Le **MBA marketing sportif** de WIN Sport School, l'**école de management du sport**, est une **formation marketing** de **niveau Bac+5**, qui s'articule autour d'un programme professionnalisant et de l'alternance pour maximiser l'employabilité des étudiants.

Une formation bac+5 en 2 ans

- **MBA** 1 (Bac+4) : Développement des bases du **marketing** stratégique et opérationnel appliqué au sport, avec un focus sur le **marketing** digital et l'analyse des marchés **sportifs**.
- **MBA** 2 (Bac+5) : Spécialisation en création de marque, stratégie de développement commercial et **marketing** de l'innovation sportive

Les points forts de la formation :

- Rythme alterné école-entreprise : Met en pratique ta formation dans un cadre professionnel grâce à des contrats en alternance parmi nos 1600 partenaires
- Projets concrets : Participe au WIN Business Trophy, un challenge entrepreneurial pour concevoir un projet innovant dans le sport business mais aussi le Challenge avec Decathlon
- Échange international : Profite d'opportunités d'échanges universitaires pour enrichir tes expériences à l'étranger dans le **domaine du sport**
- Encadrement personnalisé : Bénéficie d'un suivi individuel pour affiner tes compétences et échanger sur ton projet professionnel dans les **métiers du sport**

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée	Niveau de sortie
Aucun prérequis	**Niveau Master, ingénieur - Bac +5 et plus**

Liste des certifications

Manager du développement commercial

Code RNCP : 38583

Métiers associés

H1102 — Management et ingénierie d'affaires

D1402 — Relation commerciale grands comptes et entreprises

D1406 — Management en force de vente

M1703 — Management et gestion de produit

M1704 — Management relation clientèle

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
1818109S	Présentiel	Vannes	22/09/2025	31/08/2027
1818110S	Présentiel	Vannes	22/09/2025	31/08/2027

Source : GREF Bretagne #23113382F