Responsable du développement commercial - Bachelor Responsable Commercial et Marketing sportif

Certifiante | Contrat appr.

Réf. : 25179628F — Mise à jour : 18 novembre 2025

Organisme responsable : **AFTEC CFA RENNES**

Présentation de la formation

Objectifs

Le Bachelor Responsable commercial et marketing sportif permet aux passionnés de sport de se former au personal branding sportif, à l'entertainement marketing, au marketing stratégique du sport ou encore à la prospection multicanale pour leur permettre de disposer d'un large panel de compétences.
Pour compléter leur formation, les étudiants sont également amenés à suivre des cours de budgétisation, de droit ou encore à participer à de nombreuses business game afin de devenir les plus polyvalents possibles. Cette troisième année de formation en tant que responsable commercial et marketing sportif s' effectue en alternance (contrat de professionnalisation, contrat d'alternance, stage alterné, ou service civique) et délivre un Titre Certifié par l'État niveau 6 "Responsable du Développement d'unité commerciale" (RNCP35754) (équivalence Licence, Bac+3).

Programme

Développement commercial

- La stratégie commerciale et l'omnicanal
- Prospection multicanal et partenariats
- Le marketing stratégique du sport
- Le marketing relationnel
- La stratégie marketing et digital dans le sport
- Le marketing sportif BtoB
- Personal branding dans le sport
- Achat et distribution d'articles dans le sport
- Entertainment marketing
- Business English
- WIN Business Game
- Soutenance orale, projet professionnel

Activité managériale

- Cadre légal de l'activité du retail
- Le management de projet et les méthodes
- Communication personnelle et animation d'évènements
- Conduite du changement et management à distance
- Le management de la force de vente des équipementiers
- Communication internet et externe
- Oraux professionnels - mise en situation
- Projet professionnel écrit

- Soutenance orale

Méthodes mobilisées et modalités d'évaluation

Méthodes d'enseignement

- Cours théoriques
- Travaux pratiques / Mises en situation professionnelles
- Séminaires spécifiques animés par des intervenants professionnels
- Outils digitaux : Rosetta Stone, PIX

Evaluations & examens

- Contrôles continus / Partiels / Études de cas
- Évaluation des compétences par des mises en situations professionnelles (oraux)
- Évaluation des compétences développées en entreprise (dossier professionnel)

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée	Niveau de sortie
Sans niveau spécifique	**Niveau Licence, Licence pro, BUT - Bac +3 et +4**

Liste des certifications

Responsable du développement commercial

Code RNCP : 38123

Métiers associés

M1707 — Stratégie commerciale

D1406 — Management en force de vente

M1704 — Management relation clientèle

M1706 — Promotion des ventes

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2090135S	Présentiel	Rennes	01/09/2026	30/06/2027

Source : GREF Bretagne #25179628F