

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 30387**

Intitulé

Responsable développement commercial et marketing en entreprises du sport

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
Chambre de commerce et d'industrie (CCI) de Pau Béarn - Centre national professionnel des commerces de sport loisirs (CNPC sport loisirs)	Président

Niveau et/ou domaine d'activité

II (Nomenclature de 1969)

6 (Nomenclature Europe)

Convention(s) :

Code(s) NSF :

312p Gestion des échanges commerciaux

Formacode(s) :

Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

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

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 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.

Secteurs d'activité ou types d'emplois accessibles par le détenteur de ce diplôme, ce titre ou ce certificat

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.

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

Codes des fiches ROME les plus proches :

D1402 : Relation commerciale grands comptes et entreprises

D1406 : Management en force de vente

D1504 : Direction de magasin de grande distribution

D1509 : Management de département en grande distribution

M1302 : Direction de petite ou moyenne entreprise

Réglementation d'activités :

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).

Modalités d'accès à cette certification**Descriptif des composantes de la certification :**

Les évaluations se déroulent de manière continue sur la durée du cycle de six semestres ou sur une durée d'un an (2 semestres) pour l'accès passerelle en 3ème année.

La certification est construite sur la validation progressive de six pôles de compétences, et leur validation terminale en semestres 5 et 6.

La certification implique la validation des compétences terminales du pôle « Maîtriser les Techniques Produits et Matériels Sport » acquises en 1er cycle et la validation du niveau 500 du TOEIC.

À l'issue de la formation, le candidat a validé 180 crédits européens (ETCS), dont 60 pour la certification.

Bloc de compétence :

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
Bloc de compétence n°1 de la fiche n° 30387 - Maîtriser son secteur et piloter la stratégie des entreprises du sport	<p>Descriptif : Assurer en permanence une veille stratégique, une analyse et une traduction des évolutions des pratiques concurrentielles, du contexte économique, règlementaire, technologique et environnemental dans le secteur du commerce sport au niveau local, régional, national et international.</p> <p>Grâce à la maîtrise des basiques métiers, techniques produits matériels, techniques de vente et négociation, techniques de gestion, merchandising, de communication :</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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. <p>Modalités d'évaluation : Evaluations de l'Etude d'implantation volets étude de marché - Merchandising - communication - RH - financier - Analyse globale et systémique -</p> <p>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.</p> <p>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 :</p> <p>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</p>

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
<p>Bloc de compétence n°2 de la fiche n° 30387 - Communiquer en tant que Manager</p>	<p>Descriptif : S'exprimer professionnellement dans un langage approprié, en français et en anglais, et utilisent à bon escient, des outils de communication pertinents.</p> <p>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.</p>
<p>Bloc de compétence n°3 de la fiche n° 30387 - Gérer exploiter et analyser les résultats de l'entreprise du commerce du sport</p>	<p>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 interprètent les indicateurs financiers de performance, posent un diagnostic sur la situation de l'entreprise, en déduisent des plans d'actions structurels.</p> <p>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</p>

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
<p>Bloc de compétence n°4 de la fiche n° 30387 - Manager les entreprises du commerce du sport</p>	<p>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.</p> <p>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)</p>
<p>Bloc de compétence n°5 de la fiche n° 30387 - Maîtriser les techniques produits et matériels</p>	<p>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.</p> <p>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.</p>

Validité des composantes acquises : illimitée

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION OUINON		COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	
En contrat d'apprentissage	X	
Après un parcours de formation continue	X	<p>Pour toutes les voies d'accès, Le jury est composé :</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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)
En contrat de professionnalisation	X	<p>Pour toutes les voies d'accès, Le jury est composé :</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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)
Par candidature individuelle	X	
Par expérience dispositif VAE prévu en 2013	X	<p>Dans le cas d'une validation partielle, il est composé :</p> <ol style="list-style-type: none"> 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. <p>Dans le cas d'une validation complète, le jury est celui de la certification du titre.</p>

Accessible en Nouvelle Calédonie		X
Accessible en Polynésie Française		X

LIENS AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS

ACCORDS EUROPÉENS OU INTERNATIONAUX

Base légale

Référence du décret général :

Référence arrêté création (ou date 1er arrêté enregistrement) :

Arrêté du 09 avril 2018 publié au Journal Officiel du 17 avril 2018 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour quatre ans, au niveau II, sous l'intitulé "Responsable développement commercial et marketing en entreprises du sport" avec effet au 01 septembre 2013, jusqu'au 17 avril 2022.

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Références autres :

Pour plus d'informations

Statistiques :

Nombre de titulaires de la certification par an : **70 titulaires**

Autres sources d'information :

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](#)

Lieu(x) de certification :

Chambre de commerce et d'industrie (CCI) de Pau Béarn - Centre national professionnel des commerces de sport loisirs (CNPC sport loisirs) : Aquitaine Limousin Poitou-Charentes - Pyrénées-Atlantiques (64) [PAU-LESCAR]

GROUPE CCI PAU BEARN - CNPC SPORT SUD - (Pau) / ALPES- (Grenoble) / IDF (Paris) / SUD EST (Miramas)

Lieu(x) de préparation à la certification déclarés par l'organisme certificateur :

GROUPE CCI PAU BEARN - CNPC SPORT SUD - (Pau) / ALPES- (Grenoble) / IDF (Paris) / SUD EST (Miramas)

Historique de la certification :