



Marketing et Vente

BLOC 5 : Déployer l'offre commerciale sur un marché spécifique

Bac + 3 reconnu par l'Etat – Niveau 6 - Code RNCP : 35758

Management des activités sportives : (option)

- C1** : Connaître les caractéristiques du Marketing du sport
- C2** : Maîtriser les spécificités des consommateurs et les outils
- C3** : Maîtriser la commercialisation de ses produits et services
- C4** : Appréhender le marché du sport et les intervenants
- C5** : Maîtriser la commercialisation et le marketing digital des produits, des services et des activités sportives
- C6** : Comprendre et bâtir le plan marketing pour un événement ou une structure sportive
- C7** : Formuler des préconisations relevant de la digitalisation de la relation clientèle

Communication et Management Évènementiel : (option)

- C1** : Analyse des objectifs
- C2** : Utiliser des outils organisationnels
- C3** : Développer ses capacités d'écoute de transmission de Créativité
- C4** : Commercialiser le produit
- C5** : Mettre en place l'évènement et son suivi
- C6** : Maîtriser les démarches administratives et les différents règlements applicables pour l'organisation d'évènements

PREREQUIS:

- Niveau Bac +2 minimum
- Niveau BAC et 5 années d'expérience professionnelle

PROFIL:

- Sens de l'observation et de l'analyse
- Rigoureux
- Précis et autonome
- Esprit d'initiative

PUBLIC:

- Demandeur d'emploi
- Salarié
- Personne en reconversion
- Personne en situation de handicap (adaptation de la formation possible)

NOTRE METHODE:

- Les cours sont dispensés en face à face, en alternant des apports théoriques et des expériences pratiques
- L'équipe pédagogique est constituée principalement de professionnels de secteur

Modalité d'évaluation :

Chaque bloc de compétences se valide de manière indépendante.

Deux cas de figure :

1. Validation des compétences par l'expérience
2. Validation des compétences par mise en situation professionnelle

Validation totale ou partielle :

La validation d'un bloc de compétences suppose l'acquisition de chaque compétence qui le constitue.

En cas de validation partielle, le candidat sera évalué lors d'un prochain jury sur le ou les module(s) non validé(s) uniquement. En cas d'échec à un CCP mais acquisition d'au moins un module, le candidat pourra conserver le bénéfice des résultats obtenus à chaque module acquis pendant 5 ans. Il ne pourra cependant bénéficier des résultats obtenus pour la validation de la certification tant que le CCP ne sera pas validé dans son intégralité.

Si l'ensemble des blocs de compétences est validé, la validation du titre par la formation est subordonnée à la présentation écrite et orale d'un mémoire réalisé autour d'une thématique globale, choisie par le candidat et en lien avec le secteur d'activité de la spécialité choisie.



Tourisme : (option)

- C1** : Identifier et analyser les ressources de l'industrie du tourisme et les principaux acteurs
- C2** : Identifier les attentes et besoins de la demande touristique
- C3** : Mettre en place une démarche mercatique dans l'industrie touristique
- C4** : Déterminer une méthodologie de gestion relation client
- C5** : Déterminer les tendances technologiques au e-tourisme
- C6** : Proposer une offre touristique liée à un positionnement durable
- C7** : Etablir une stratégie de commercialisation liée au tourisme d'affaire
- C8** : Concevoir et commercialiser une offre touristique

Marketing du luxe : (option)

- C1** : Maîtriser l'environnement économique spécifique et la culture professionnelle du secteur du luxe
- C2** : Concevoir une démarche commerciale dans le secteur du luxe
- C3** : Proposer et vendre une gamme de produits de luxe
- C4** : Evaluer la démarche commerciale dans le secteur du luxe

