

Responsable Marketing Commercial Acquisition Client Spécialité Sport

Le Responsable Marketing Commercial intervient dans différents services de l'entreprise, sa spécialité est de générer une acquisition de lead à travers des techniques marketing et commerciales. Il travaille et **élabore la stratégie** commerciale de l'entreprise.

Le secteur du sport est en **constante évolution** et les opportunités d'affaires sont de plus en plus nombreuses. Si vous êtes passionné par le sport et souhaitez faire carrière dans ce **secteur dynamique**, l'ISPN du Havre vous propose **une formation en business development sportif et hospitality manager**.

Au cours de cette année, vous découvrirez les stratégies et les techniques nécessaires pour **développer les activités commerciales** et la gestion de l'hospitalité dans le monde sportif. Vous serez **formé par des professionnels expérimentés** et travaillerez sur des **projets concrets** pour développer votre savoir-faire et votre expertise. Rejoignez-nous pour une année de défis stimulants et de développement professionnel et **devenez un expert en business development sportif et hospitality manager**.



CONTACT

ISPN LE HAVRE
73 rue du
Général Hoche
02.35.25.07.68





LES ORIENTATIONS

- Responsable marketing opérationnel
- Responsable merchandising
- Média Planner
- Chef(fe) de projet évènementiel sport
- Chef(fe) de produit marketing sport
- Chef(fe) de projet marketing sport
- Hospitality Manager sport
- Brand Manager sport
- Business development sport

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Il donne accès **au titre certifié RNCP 35209 niveau 6 « Responsable marketing Commercial - Acquisition Client »** et permet de valider les compétences suivantes, en lien avec les attentes du marché :

■ Acquisition trafic

- Introduction
- Stratégie d'acquisition
- Mesure de l'acquisition
- Extraction et enrichissement
- Prospection téléphonique
- Emailing
- Prospection sur LinkedIn
- Publicité en ligne
- SEO
- CRM
- Automation

■ Pilotage & Perf

- Gestion des entreprises

■ Gestion de projet

- Découverte gestion de projet
- Le pilotage du projet

■ Marketing

- Marketing d'étude
- Marketing stratégique
- Mix marketing

■ Négociation

- Préparer sa négociation
- Les différentes étapes de la vente
- L'empathie comme arme tactique

■ Communication

- Savoir communiquer

■ E-Sport

- E-Sport

■ Event sportif

- Évènementiel sportif

■ Stratégie

- La stratégie d'entreprise
- Le business model - CANVAS

■ Economie du sport

- Comprendre et appréhender l'économie

■ Business development

- Le business development dans le domaine sportif

■ Communication sportive

- Les médias
- Prestataires en communication
- Community Management

■ Sponsoring et mécénat

- Sponsoring et mécénat

Prérequis : Titulaire d'un Bac+2. **Objectifs :** Organisée autour de plusieurs modules clés, tels que le marketing digital, la stratégie commerciale, la gestion de projet, la gestion de la relation client, la veille stratégique, etc. Les étudiants ont également la possibilité de se spécialiser dans des domaines spécifiques du marketing digital, tels que la publicité en ligne, le référencement naturel, l'e-mail marketing, etc. **Durée :** 445 heures. **Délai d'accès :** Recrutement dès janvier, rentrée en septembre. **Tarifs :** 4950€ en Initial ou 0€ en Alternance (prise en charge par l'entreprise). **Méthodes mobilisées :** Présentiel et moyen informatique mise à disposition. **Modalités d'évaluation :** CCF et épreuve ponctuelle. **Accessibilité :** Accès au personne en situation de handicap.