

ESA
EXPERT & STRATEGY ACADEMY

BTS MCO (Management Commercial Opérationnel) SPORT BUSINESS

en alternance

MÉTIERS PRÉPARÉS



Conseiller commercial dans une unité sportive (physique ou digitale), vendeur conseil, assistant marketing sportif, chef de vente, responsable e-commerce, gérant d'unité sportive.

FORMATION DE NIVEAU 5 (Brevet de Technicien Supérieur)

Diplôme en alternance sur 2 ans (contrat d'apprentissage ou de professionnalisation).

RYTHME

- ✓ 2 jours / semaine + semaines spéciales (selon planning).

DURÉE DES ENSEIGNEMENTS

700 heures / an (à titre indicatif) dont 70% en présentiel et 30% en distanciel.

OBJECTIFS

- ✓ Connaître son entreprise pour y apporter des solutions de développement.
- ✓ Gérer les stocks et approvisionnements du matériel sportif.
- ✓ Encadrer, former et manager une équipe.
- ✓ Développer la relation client et la fidéliser.
- ✓ Gérer un point de vente physique ou digitalisé.
- ✓ Être capable de créer une boutique de vente en ligne.
- ✓ Mettre en place et/ou gérer le marketing digital.

ACCÈS À LA FORMATION

QUALITÉS REQUISES

- ✓ Capacité à communiquer.
- ✓ Sens du contact et de la relation.
- ✓ Vif intérêt pour le milieu sportif.
- ✓ Esprit d'analyse et de synthèse.
- ✓ Capacité d'adaptation.

APTITUDES

- ✓ Management d'équipes, leadership.
- ✓ Utilisation de logiciels spécifiques.
- ✓ Organisation et planification.

CONDITIONS D'ACCÈS

- ✓ Le BTS MCO – Sport Business est accessible à tout titulaire d'un baccalauréat :
bac technologique, bac général, bac professionnel.
- ✓ Être âgé de 16 à 30 ans pour un contrat d'apprentissage.
- ✓ Pas de limite d'âge pour les sportifs de haut niveau (reconnus par le Ministère des Sports).
- ✓ Pas de limite d'âge pour les personnes ayant une reconnaissance de travailleur handicapé.



SUITES DE PARCOURS ET DÉBOUCHÉS

- ✓ Licence professionnelle.
- ✓ Création d'entreprise.
- ✓ Entrée dans la vie professionnelle.

CONTENU DE LA FORMATION

- ✓ Culture économique, juridique et managériale.
- ✓ Développement de la relation client et vente conseil.
- ✓ Langue vivante étrangère.
- ✓ Animation, dynamisation de l'offre commerciale.
- ✓ Gestion opérationnelle.
- ✓ Management de l'équipe commerciale.
- ✓ Entreprenariat dans le milieu du sport.
- ✓ Echange avec des sportifs de haut niveau ayant une expérience entrepreneuriale.

ENSEIGNEMENTS

- ✓ Une équipe de formateurs qualifiés et expérimentés.
- ✓ Espaces pédagogiques équipés de matériel informatique.

MODALITÉ D'INSCRIPTION

1 DOSSIER DE CANDIDATURE

Candidater sur PARCOURSUP ou en contactant le CFA au **04 48 20 06 53** ou par e-mail **contact@esa-formations.fr**

2 ENTRETIEN TÉLÉPHONIQUE

Réaliser l'entretien téléphonique de positionnement avec notre conseiller pédagogique.

3 PIÈCES DEMANDÉES

Retourner son dossier de candidature au CFA avec les pièces demandées.

4 ENTRETIEN DE MOTIVATION

Réussir l'entretien de motivation en présentiel avec l'équipe pédagogique.

5 ENTREPRISE D'ACCUEIL

Avoir une entreprise d'accueil pour effectuer son apprentissage (le CFA peut vous accompagner dans cette démarche).

6 CANDIDATURE : VALIDATION

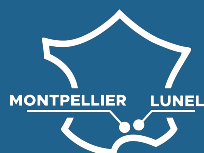
Valider définitivement votre candidature.

7 SIGNATURE DES DOCUMENTS

Signer le dossier d'inscription et le contrat d'alternance (démarrage du contrat entre le 1^{er} juillet et le 1^{er} septembre sauf dérogation exceptionnelle).

8 PRÉ-RENTRÉE

Participer à la réunion d'information de pré-rentree.



LIEU DE LA FORMATION

MONTPELLIER (LE CRÈS) - Salle de Cours