



## **BUT 3ème année** **BUSINESS DEVELOPPEMENT ET** **MANAGEMENT DE LA RELATION CLIENT (BDMRC)** **SPORT**

Réalisée dans le département TC (Techniques de Commercialisation) de l'IUT d'Annecy, cette formation d'1 an (ex LP Commercialisation de produits et services sportifs) proposée en alternance, permet l'obtention du Bachelor Universitaire de Technologie (Bac + 3), reconnu au niveau européen et inscrit au Répertoire National de la Certification Professionnelle (RNCP).

### **Objectifs de la formation**

La formation a été créée pour répondre aux besoins des nombreuses entreprises du monde sportif implantées dans la région et sur le territoire national.

Elle apporte aux alternants

- Une compétence technique en vente et marketing
- Une compétence métier : connaissance du milieu professionnel spécifique (fabricants et distributeurs de matériel ou de services sportifs, clubs de sports, start-ups, associations... )

### **Insertion professionnelle**

Les débouchés sont ceux du commerce sous toutes ses formes, au sein de sociétés produisant ou distribuant du matériel ou des services sportifs.

#### **Métiers visés**

- Chargé de clientèle
- Chef de secteur
- Adjoint chef de produit
- Chargé de communication
- Responsable commercial
- Manager point de vente
- Chef de rayon ...

#### **Des perspectives professionnelles larges**

Responsabilités commerciales sur l'ensemble de la chaîne de valeur client :

- En front office : vente-conseil, prospection, négociation, gestion des clients...
- En back office : relation client, marketing, e-commerce, communication, management d'équipe, assistance commerciale,...
- Tout secteur (services, industrie),
- Tout canal (face-à-face, online),
- Toute clientèle (B to B, B to C),
- En point de vente ou en itinérant.

### **Organisation**

Formation proposée en alternance **en contrat d'apprentissage** :

- 14 semaines de cours sur l'année réparties de septembre à septembre (le reste du temps en entreprise)
- Un statut de salarié-e
- Une formation financée par l'entreprise (hors C.V.E.C.)

[www.iut-acy.univ-smb.fr](http://www.iut-acy.univ-smb.fr)

« Une des clés du succès est la confiance en soi. Une des clés de la confiance en soi est la préparation. »

Arthur ASHE

« Le BUT 3 BDMRC SPORT vous prépare à répondre avec confiance aux besoins croissants des entreprises du sport tant locales qu'internationales. Cette formation vous permettra d'exprimer votre talent avec passion et d'enrichir vos compétences pour devenir les actrices et les acteurs forts du monde du sport de demain ».

Carole CRETINON  
Responsable de formation



Marketing du sport  
Relation client en Multicanal  
Management  
Négociation  
Développement commercial

## CANDIDATURE

### 1/ Candidature en ligne

De février à mai sur

<https://ecandidat-usmb.grenet.fr/ecandidat/>

*N'attendez pas d'être recruté-e par une entreprise pour soumettre votre candidature*

2/ Sélection sur examen des dossiers de candidature de mars à juin

3/ Le candidat admissible après l'examen du dossier doit être recruté en contrat d'apprentissage pour obtenir une place définitive au sein de la formation (dans la limite des places disponibles).

Candidatures formation continue :  
Nous contacter au plus tôt

## CONTACTS

Responsable de la formation

Carole CRETINON

Renseignements et candidatures

Caroline ALTHEY / 04 50 09 23 08

[caroline.althey@univ-smb.fr](mailto:caroline.althey@univ-smb.fr)

## Conditions d'accès

- Etre recruté-e par une entreprise en **contrat d'apprentissage**
- Etre titulaire d'un Bac+2 (formations tertiaires, sciences humaines, STAPS) permettant de valider les compétences pré-requises
- Possibilité de VAE (Validation des Acquis de l'Expérience)

## Contenu de la formation BDMRC SPORT

### Mettre en œuvre et piloter la stratégie client d'une entreprise du sport

#### • Marketing du sport et relation client

Gestion de la relation client, Etudes commerciales, Marketing des produits et services sportifs, Nouvelles technologies et sport marketing numérique, Marketing BtoB & BtoC.

#### • Vente et négociation

Négociation, gestion et production commerciales (Création d'évènements Sport Outdoor), Développement à l'international, Communication persuasive.

#### • Business développement et Management des entreprises du sport

Création d'entreprise (séminaire au Grand-Bornand), Pilotage d'une équipe commerciale et performance commerciale, Management de la valeur client, Développement des pratiques Managériales, Stratégie d'entreprise du sport.

#### • Compétences supports

Anglais pour la communication commerciale et internationale (Tandem class avec des étudiants internationaux), Management des acteurs clés du sport et Economie locale, Environnement juridique du sport, Gestion juridique, fiscale et sociale des associations sportives, Visite d'une entreprise du sport et conférences.

#### • Projet tutoré et activité en entreprise

## Exemples de missions en entreprise :

Promoteurs des ventes, Commercial.e ou conseiller.e clientèle , Directeur marketing, Directeur communication, ...

Chef-fe de produit, Responsable de rayon en magasin de sport, Responsable achats

Créateur d'entreprise

Gestion, développement d'un portefeuille clients sur un secteur, un produit, Etudes de marché, ...

Organisation commerciale, Mise en place d'outils relationnels, Communication vis-à-vis de prospects, clients, prescripteurs, ...

Evènementiels ....