

MODALITÉS D'ADMISSION

- Être titulaire d'un diplôme bac+3 ou d'un titre jugé équivalent
- Test d'aptitude à la gestion : Score IAE Message, Tage-Mage, GMAT, GRE, SAT
- Mérite académique
- Projet professionnel

Les candidats déclarés admissibles à l'issue de l'examen de leur dossier participent à un entretien.

Formation Initiale | Formation Continue | Alternance (apprentissage ou contrat pro)

Tarifs : Droits nationaux, spécifiques ou différenciés en fonction du régime d'inscription (voir site web)

DÉBOUCHÉS

- Management et gestion de produit
- Marketing
- Stratégie commerciale
- Direction de magasin
- Management de la relation clientèle
- Organisation d'évènementiel

ADOSSEMENT À LA RECHERCHE

Laboratoire Groupe de Recherche en Management (GRM)

Le Groupe de Recherche en Management (GRM) est le laboratoire entièrement dédié à la recherche en Management (Section 06 du CNU - Sciences de Gestion) de l'Université Côte d'Azur.



 **IAE Nice**
5 Rue du 22e B.C.A
06300 Nice

FORMASUP
PROVENCE - ALPES - CÔTE D'AZUR

C F A
É P U R E
M É D I T E R R A N É E



Contacts :

Manuela BARDET, responsable pédagogique
Gestionnaire administrative, Chloé de FRANÇOIS

 iae.scolarité.mv@univ-cotedazur.fr

 <http://iae.univ-cotedazur.fr>



Cette formation est accessible en apprentissage

Master Marketing, Vente

Parcours

MARKETING ENTREPRENEURIAT ET ÉVÈNEMENTIEL SPORTIF



iae.univ-cotedazur.fr

Master Management

PARCOURS

MARKETING, ENTREPRENEURIAT ET ÉVÉNEMENTIEL SPORTIF

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Organiser un évènement sportif et sa digitalisation ;

Maîtriser parfaitement les techniques de communication et de marketing dans le domaine sportif ;

Mobiliser le droit et la connaissance de l'environnement sportif pour définir et mettre en œuvre une stratégie marketing ;

Le de la formation

Cette formation est issue d'un programme existant depuis plus de 15 ans dont la bonne réputation (Top 10 dans le classement SMBG-Eduniversal des meilleurs programmes catégorie sport depuis 5 ans) a permis de forger un réseau professionnel bénéficiant aux étudiants.

La professionnalisation est accrue par la possibilité d'effectuer un contrat d'apprentissage (ou de professionnalisation de 2 ans).



PRESENTATION

Ce parcours de la mention « marketing, vente » a pour objectif de former les étudiants issus de filières généralistes désireux d'acquérir une spécialisation professionnelle dans le domaine du marketing du sport, de l'événementiel sportif et de l'entrepreneuriat appliqué au secteur du sport. Ces compétences complémentaires présentes dans le même master témoignent de l'évolution du secteur sportif qui se professionnalise. Les clubs sportifs recherchent des collaborateurs marketeurs maîtrisant les médias sociaux. Les fédérations sportives et les collectivités publiques sont demandeuses de spécialistes de l'événementiel sportif. Les entreprises liées au monde du sport (distribution, remise en forme, ...) veulent des managers possédant l'ensemble de ces compétences en y ajoutant la dimension entrepreneuriale.

1^{ère} année

Semestre 1

270h

Etablir les orientations stratégiques de l'entreprise
Entreprendre et financer un projet sportif
Concevoir et piloter la stratégie marketing et de communication des organisations sportives
Analyser et animer les ressources humaines dans le sport
Concevoir et manager l'innovation dans le sport

Semestre 2

140h

Développer et gérer des projets en événementiel sportif
Mobiliser des savoirs hautement spécialisés

**Contrat d'apprentissage,
de professionnalisation
OU**

Stage (4 à 6 mois) pour la formation initiale

2^{ème} année

Semestre 3

300h

Agir dans un cadre sportif réglementé
Impulser le développement durable par le sport
Piloter et responsabiliser les parties prenantes du sport
Mobiliser les outils marketing et numérique dans le sport
Piloter les activités commerciales dans le domaine sportif

Semestre 4

110h

Projet professionnel et de recherche II

**Contrat d'apprentissage,
de professionnalisation
OU**

Stage (6 mois) pour la formation initiale

