

CATALOGUE FORMATION

MASTERE MANAGEMENT COMMERCIAL ET SPONSORING SPORTIF 4.0



ESMAS Business School est un établissement d'enseignement supérieur soumis au contrôle pédagogique de l'état, via l'Académie de Paris. **ESMAS** dispense des formations en Management de la durabilité allant de Bac à Bac +5, en présentiel et à distance, en formation initiale et continue.

- Numéro de déclaration d'activité est le, enregistrée auprès du préfet de la région Ile de France.
- Numéro SIRET

FORMATION CERTIFIANTE

01-60-05-58-30

contact@esmas.fr - admissions@esmas.fr

Présentation

Le Mastère Management Commercial et Sponsoring Sportif 4.0 (MCS) de l'ESMAS est un diplôme inscrit au RNCP, Niveau 7 qui forme en 2 ans des experts capables de développer la stratégie commerciale et de partenariats des organisations sportives afin de les outiller à la maîtrise des différentes techniques de négociation-vente et des spécificités de l'écosystème sportif.

Cette formation s'adapte parfaitement aux besoins de Responsables engagés dans l'industrie du sport, qui sont à la recherche de collaborateurs créatifs, passionnés, curieux et motivés.

Le Mastère MCS de l'ESMAS permet d'être très opérationnel dès votre première expérience professionnelle. Des cours, conférences, Masterclass, Business Games assurés par des professionnels, experts dans leurs métiers.

La mise en relation avec notre réseau d'entreprises partenaires haut de gamme pour effectuer votre alternance.

Certification

Titre enregistré au répertoire national des certifications professionnelles

Prérequis

NIVEAU(X) DE RECRUTEMENT

Bachelor/Licence et Bac+4

Prérequis :

Le Mastère Management Commercial et Sponsoring Sportif 4.0 (MCS) de l'ESMAS est accessible aux titulaires d'une Licence/Bachelor ou tout autre diplôme de niveau 6 et en 2^{ème} année Mastère, aux candidats ayant une validation de Mastère 1 ou d'une dérogation du certificateur.

Accès sur étude de dossier et éventuellement entretien.

FORMATION CERTIFIANTE

01-60-05-58-30

contact@esmas.fr - admissions@esmas.fr

Objectifs

Le Mastère Management Commercial et Sponsoring Sportif 4.0 (MCS) de l'ESMAS est un diplôme reconnu par l'État de niveau 7 qui vise à atteindre les objectifs suivants :

- ❖ Acquérir des connaissances approfondies du fonctionnement économique du sport, des droits de retransmission aux modèles de revenus des clubs, en passant par le rôle des différents acteurs (fédérations, agents, sponsors)
- ❖ Élaborer un plan d'action pour développer le chiffre d'affaires d'une structure sportive, que ce soit par la vente de billets, d'abonnements ou de produits dérivés
- ❖ Gérer le sponsoring et les partenariats à travers la recherche des sponsors, la création des offres de partenariat personnalisées et l'évaluation des contrats pour maximiser le retour sur investissement pour les parties
- ❖ Développer des compétences en communication et en marketing

Méthode pédagogique et évaluation

Modalités d'évaluation :

Études de cas et/ou tests et/ou dissertations et/ou analyses de texte et/ou QCM et/ou évaluation orale et/ou travaux de recherche / Contrôle continu / Bilan de l'alternance et des compétences (écrit + oral) / Soutenance des mémoires / Évaluation professionnelle en entreprise

Documents récapitulatifs de la formation :

Supports de Cours (formats PDF, et/ou Word et/ou PPT), des études de cas et/ou des supports audios et vidéos, d'éventuels exercices à faire en cours de formation

Durée et Financement

DURÉE DES ÉTUDES :

- ❖ 2 ans pour les étudiants titulaires d'un Bachelor ou d'un diplôme équivalent et un an pour les étudiants ayant validé leur 1^{ère} année de Mastère.
- ❖ Alternance possible.

FORMATION CERTIFIANTE

01-60-05-58-30

contact@esmas.fr - admissions@esmas.fr

Modalités et délais d'accès

Délais d'accès

- ❖ Les inscriptions pour la rentrée de septembre 2026 se déroulent du 01 mars au 20 septembre 2026
- ❖ Les inscriptions pour la rentrée décalée de Janvier 2027 se poursuivent jusqu'au 18 du mois de décembre

Modalités

L'accès à nos formations peut être initié :

- ❖ Par l'employeur,
- ❖ A l'initiative du salarié avec l'accord de ce dernier,
- ❖ Par un étudiant ou son tuteur légal
- ❖ Alternance possible

Après remplissage de la fiche d'inscription, notre école s'engage à vous répondre dans un délai de 72 heures.

Si la formation nécessite des prérequis, nous vous proposerons alors, et ce quel que soit le mode de financement que vous envisagez, un test de connaissance et/ou un entretien de positionnement (par appel téléphonique ou en visioconférence) et/ou une étude de votre dossier.

Cette formation ne possède pas d'équivalence et de passerelle

Les étudiants qui entrent en première année doivent obligatoirement valider tous les blocs de compétences

POURSUITES D'ÉTUDES

Ce Mastère a une finalité professionnelle et débouche donc sur un emploi. Vous avez aussi la possibilité de vous inscrire en première année de Mastère

FORMATION CERTIFIANTE

01-60-05-58-30

contact@esmas.fr - admissions@esmas.fr

Débouchés

- ❖ Responsable commercial
- ❖ Directeur commercial
- ❖ Responsable des partenariats et du sponsoring
- ❖ Responsable grands comptes ou comptes clés
- ❖ Chargé d'affaires
- ❖ Responsable de la promotion des ventes
- ❖ Business developer
- ❖ Consultant en stratégie dans l'industrie du sport
- ❖ Chef de projet sportif

Rythme : 2 jours en formation et 3 jours en entreprise

FORMATION CERTIFIANTE

01-60-05-58-30

contact@esmas.fr - admissions@esmas.fr

Programme

1^{ERE} ANNEE

La formation MCS en 1^{ère} année qui vise à acquérir des compétences managériales est articulée ainsi qu'il suit :

Semestre 1 :

- ❖ Stratégie d'entreprise
- ❖ Management des Ressources Humaines et comportement organisationnel
- ❖ Management de projet et de l'innovation
- ❖ Géopolitique du Manager
- ❖ Finance d'entreprise et gestion de la trésorerie
- ❖ Anglais
- ❖ Enjeux de l'entreprise dans une économie mondialisée
- ❖ Droits des affaires

Semestre 2 :

- ❖ Business Model & Business Plan
- ❖ Marketing de l'innovation
- ❖ Gestion des outils collaboratifs
- ❖ Mondialisation et économie internationale
- ❖ Fondamentaux du commerce international
- ❖ Stratégies commerciales des entreprises
- ❖ Veille et Benchmark sportif
- ❖ Stratégies d'influence et de lobbying
- ❖ Business Game
- ❖ Stage (Facultatif)

Rythme : 2 jours en formation et 3 jours en entreprise

2^{EME} ANNEE

La formation MCS de l'année de spécialisation est organisée autour de deux (2) axes :

AXE 1 : MATIERES DE SPECIALISATION

Semestre 1 :

- ❖ E-commerce et gestion de la relation client
- ❖ Internationalisation des entreprises
- ❖ Image de Marque et Branding Sportif
- ❖ Gestion des partenariats et relations publiques

Semestre 2 :

- ❖ Droit et réglementations du sport
- ❖ Management des opérations commerciales
- ❖ Marketing stratégique et placement de produit à l'international
- ❖ Management et animation des équipes
- ❖ Business Game
- ❖ Stage (obligatoire)
- ❖ Rédaction du Mémoire professionnel

AXE 2 : EXIGENCES DE CERTIFICATION

- ❖ Validation des blocs de compétences :

Bloc 1 : Créer et développer un projet d'entrepreneuriat numérique avec l'aide de l'IA

Bloc 2 : Concevoir un projet numérique dans une démarche UX Design en s'adaptant à l'IA

Bloc 3 : Conduire un projet numérique en méthodologie agile, élaborer son cahier des charges fonctionnel et ses spécifications techniques

Bloc 4 : Elaborer une stratégie e-marketing et de communication d'un projet d'entrepreneuriat numérique avec l'aide de l'IA

Bloc 5 : Réaliser des études et rédiger des rapports en intelligence économique et stratégie d'entreprise

Rythme : 2 jours en formation et 3 jours en entreprise

FORMATION CERTIFIANTE

01-60-05-58-30

contact@esmas.fr - admissions@esmas.fr

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap



Référent handicap : Stéphane NOAH

Téléphone : 0160055830

Mail : Stephanenoah@emsp-bs.fr

Contacts

Mail : contact@esmas.fr / admissions@esmas.fr

Numéro : 0160055830

Les informations relatives au coût de cette formation sont accessibles en cliquant sur le lien suivant : [Cette page](#)

Financement

- ❖ Le contrat d'alternance : l'entreprise s'acquitte des frais de scolarité en lieu et place de l'étudiant.
- ❖ Le Congé Individuel de Formation (CIF).
- ❖ L'aide individuelle à la formation (AIF), si vous êtes demandeur d'emploi
- ❖ Le financement personnel via un job étudiant ou un prêt bancaire.
- ❖ Vous avez la possibilité de payer vos frais de scolarité en plusieurs fois.
- ❖ Séminaire de recherche d'entreprises
- ❖ Coaching individuel
- ❖ Mise en relation avec les partenaires de l'école

Aide à la recherche d'entreprise

- ❖ Séminaire de recherche d'entreprises
- ❖ Coaching individuel
- ❖ Mise en relation avec les partenaires de l'école