DIPLOME D'UNIVERSITÉ MANAGEMENT D’UNE CARRIÈRE DE SPORTIF PROFESSIONNEL

Résumé de la formation
Type de diplôme : DU
Domaine ministériel : Sciences et Techniques des Activités Physiques et Sportives (STAPS)

Plus d'infos
En savoir plus
Site web du SFC
Etablissement(s) partenaire(s)
CREPS

Présentation

Ce Diplo#me Universitaire de niveau Bac+2 est conc#u pour apporter aux sportifs de haut niveau et professionnels les connaissances et le savoir-faire manage#rial essentiels au pilotage de leurs carrie#res.

Objectifs

> Mai#triser le contenu de ses contrats de travail (avec clubs, fe#de#rations...) et de ses contrats de partenariat (avec entreprises et collectivite#s).

> Organiser ses relations avec les me#dias au niveau international.

> Ge#rer sa carrie#re sportive en matie#re de fiscalite# et de gestion du patrimoine.

> Comprendre son environnement (e#conomique, social, re#glementaire).

> Construir un projet professionnel de carrie#re sportive puis de reconversion.

Informations supplémentaires

Enseignements théoriques faisant l’objet d’applications pratiques, mise en situation professionnelle et suivi personnalisé grâce au tutorat.

Enseignements dispensés, d’une part, sur les lieux d’entraînement par les Académies Régionales de la Performance, d’autre part, à distance, grâce à des outils numériques innovants.

L’organisation modulable tient compte du rythme imposé par les calendriers des compétitions et des entraînements. Encadrement personnalisé, prestations d’évaluation et bilans de compétences.

Formation organisée en alternance, financée dans le cadre d’un contrat de professionnalisation, du plan de formation ou d’autres dispositifs prévus dans le cadre de la formation continue.

Contenu de la formation

REPRESENTER UN CLUB ET DES SPONSORS

UE 1 - Marketing applique# au sport professionnel

Gestion d’une image sportive et ses applications : marque, positionnement, ciblage, segmentation produits et services sportifs, droits TV, droits marketing ; Marketing ope#rationnel : mix marketing.

UE 2 - Communication applique#e au sport professionnel

Relations publiques, relations me#dia ; Participation a# la se#lection de prestataires externes, a# la conception d’actions de communication, a# l’e#laboration d’un plan de communication, a# un plan de promotion de ses partenaires ; Utilisation des outils de communication traditionnels et innovants ; Mai#trise des techniques de communication presse, radio ou TV. SIGNER DES CONTRATS

UE 3 - Le sportif professionnel et sa responsabilite# juridique

Principaux types de contrats mobilise#s dans le cadre d’une carrie#re de sportif professionnel ; Re#gles essentielles de Droit dans le cadre des engagements contractuels ; Notions de base du Droit commercial et Droit des socie#te#s ; Me#thodes de valorisation de son image par la proprie#te# intellectuelle.

UE 4 - Le sportif professionnel acteur de son statut social

Droit du travail applique# au sportif professionnel ; Choix d’un statut social adapte# a# ses activite#s de sportif professionnel ; Mai#triser les principaux devoirs et obligations inscrits dans un contrat de travail.

GERER SON ARGENT

UE 5 - Le sportif professionnel et sa fiscalite#

Modes d’imposition adapte#s a# une carrie#re internationale ; Identification de la nature et de l’origine de ses diffe#rents revenus ; Ressources assujetties a# la TVA ; Gestion des risques e#ventuels de fraude et d’e#vasion fiscale.

UE 6 - Le sportif professionnel et la gestion de son patrimoine

Proble#matiques de constitution, de protection et de gestion de patrimoine : des notions de rendement et de risque associe# a# la gestion d’un patrimoine ; Anticipation et organisation d’un arre#t de son activite# sportive ; Arbitrage des propositions commerciales e#manant d’un conseiller en investissements financiers.

CONNAITRE SON ENVIRONNEMENT

UE 9 - Sportif professionnel et socie#te#

Politique du sport : les enjeux politiques du sport ; Histoire du sport : histoire du mouvement sportif, place de l’olympisme ; Economie du sport : enjeux e#conomiques du sport ; Die#te#tique sportive : performance et hygie#ne de vie ; Ethique sportive : pre#vention et lutte contre le dopage.

UE 10 - Culture ge#ne#rale en lien avec l’actualite#

Exploitation de la presse internationale sur les sujets en lien avec son univers sportif, avec les pays dans lesquels il est amene# a# se de#placer dans le cadre de ses compe#titions, en lien avec son projet post sportif.

Toutes les informations données sur cette page sont indicatives et n'ont pas de valeur contractuelle

UE 7 - Anglais adapte# au me#tier de sportif professionnel

Tenir une conversation simple en anglais dans un contexte international me#diatise#.

PREPARER SA RECONVERSION

UE 8 - Construction d’un projet professionnel

Construction et planification d’un projet professionnel post sportif ; Conception d’un curriculum vitae : valorisation de son expe#rience et de ses compe#tences actuelles ; Gestion de la relation avec ses partenaires sportifs et non sportifs ; Optimisation de la gestion de son temps sur le court, moyen et long terme ; Prendre connaissance de textes en langue anglaise.

Public cible

Sportifs de haut niveau : en voie de professionnalisation, en Pôle, en Centre de formation, professionnels.

Enseignements théoriques faisant l’objet d’applications pratiques, mise en situation professionnelle et suivi personnalisé grâce au tutorat.

Enseignements dispensés, d’une part, sur les lieux d’entraînement par les Académies Régionales de la Performance, d’autre part, à distance, grâce à des outils numériques innovants.

L’organisation modulable tient compte du rythme imposé par les calendriers des compétitions et des entraînements. Encadrement personnalisé, prestations d’évaluation et bilans de compétences.

Formation organisée en alternance, financée dans le cadre d’un contrat de professionnalisation, du plan de formation ou d’autres dispositifs prévus dans le cadre de la formation continue.

Composante

Toutes les informations données sur cette page sont indicatives et n'ont pas de valeur contractuelle

Toutes les informations données sur cette page sont indicatives et n'ont pas de valeur contractuelle