Professionnalisation et création d'entreprise

Infos pratiques

> **ECTS** : 4.5

> **Nombre d'heures** : 32.0

> **Période de l'année** : Enseignement septième semestre

> **Méthodes d'enseignement** : En présence

> **Forme d'enseignement** : Travaux dirigés

> **Ouvert aux étudiants en échange** : Oui

> **Composante** : Sciences et techniques des activités physiques et sportives

> **Code ELP** : 4S9MOS92

> **En savoir plus** : https://coursenligne.parisnanterre.fr/ https://ufr-staps.parisnanterre.fr/

Présentation

Tous les étudiants suivent les 3 enseignements suivants :

* **Partie « Professionnalisation » (12h TD, Jean-Pierre DOLY)** : ces séances TD seront consacrées à l'accompagnement des étudiants dans leur professionnalisation (méthodes de recherche de stage, consolidation du projet professionnel).
* **Partie « Diagnostic stratégique » (10h TD, Patrice BOUVET)** : ce cours comprend deux parties. L'une théorique dans laquelle les ressorts fondamentaux de création puis de la transmission et de la capture de la valeur sont présentés, l'autre, plus appliquée, dans laquelle les étudiants doivent analyser la création de valeur d'un acteur du monde du sport.
* **Partie « Création d'entreprise » (10h TD, Luc CHARLES)** : ce volet consiste à apporter les outils et la méthodologie de commercialisation d'un produit ou d'un service dans le champ du sport. Lors de cet enseignement seront abordés et pris pour exemple les cas de professionnels qui ont réussi autour de 3 thématiques: le Growth Marketing, ou Marketing digital, comme levier et source de développement économique (4h) ; la modélisation d'une stratégie d'acquisition qui permet de développer son affaire (2h) ; les outils marketing du monde professionnel (4h).

Objectifs

* **Partie « Professionnalisation »** : accompagner les étudiants dans leur recherche de stage et, plus largement, leur professionnalisation.
* **Partie « Diagnostic stratégique »** : présenter aux étudiants les différentes options stratégiques permettant de créer de la valeur ; analyser et porter un regard critique sur la création de valeur dans le domaine sportif.
* **Partie « Création d'entreprise »** : développer des méthodes professionnelles d'entrepreneurs. Entreprendre, savoir comment promouvoir un produit adapté avec les bons outils, les bons messages, adressés aux bonnes personnes. Découvrir les outils qui permettent aux entrepreneurs de réussir.

Évaluation

Les étudiants (régimes standard ou dérogatoire) choisissent en début de cycle la partie sur laquelle ils souhaitent être évalués (Diagnostic stratégique ou Création d'entreprise).

Session 1 :

Partie « Diagnostic stratégique » : présentation orale individuelle
Partie « Création d'entreprise » : devoir sur table

Session 2 : dossier ou devoir sur table

Compétences visées

* **Partie « Professionnalisation »** : savoir élaborer un projet professionnel ; savoir rédiger un CV et une lettre de motivation ; maîtriser les codes de l'entretien de recrutement
* **Partie « Diagnostic stratégique »** : savoir analyser une stratégie ; être capable d'opérer un diagnostic stratégique.
* **Partie « Création d'entreprise »** : maîtriser les fondamentaux du marketing d'un produit, d'un service

sportif ; savoir vendre ; savoir promouvoir ; développer et gérer un portefeuille client.

Bibliographie

A Ostenwalder et Y. Pigueur, Business Model – Nouvelle génération, Pearson, 2011.

F. Bancel, B. Belgodère, H. Philippe, Créer de la valeur dans le football, RB Edition, 2019

Alchemy: The Dark Art and Curious Science of Creating Magic in Brands, Business, and Life par Rory Sutherland

Mindset: The New Psychology of Success par Carol S. Dweck

Obviously Awesome par April Dunford

The Art of Seduction par Robert Greene

Building a StoryBrand par Donald Miller

Crossing The Chasm par Geoffrey A. Moore

They Ask, You Answer par Marcus Sheridan

Ressources pédagogiques

cours en ligne

Contact(s)

> Marine Souci

Responsable pédagogique
cordi000@parisnanterre.fr