

Diagnostic organisationnel et projet de création d'entreprise

Infos pratiques

- > ECTS : 6.0
- > Nombre d'heures : 16.0
- > Période de l'année : Enseignement huitième 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 : 4S0MOS05
- > En savoir plus : <https://coursenligne.parisnanterre.fr/> <https://ufr-staps.parisnanterre.fr/>

Présentation

- * **Partie « Diagnostic stratégique » (8h TD)** : dans ce cours, à partir de la présentation des principaux modèles économiques des clubs sportifs, l'élaboration d'un Business Model plus spécifique est envisagée.
- * **Partie « Création d'entreprise » (8h TD)** : ce cours consiste à mettre en situation l'étudiant dans le monde professionnel et à lui fournir tous les outils nécessaires au développement commercial de son projet. Lors de cet enseignement seront abordées 3 thématiques : développement d'un produit / d'un service sport non-monétisé (2h) ; techniques de vente et de commercialisation (3h) ; développement d'une stratégie commerciale du projet défini par l'étudiant (3h).

Objectifs

- * **Partie « Diagnostic stratégique »** : présenter les contraintes et les particularités de l'activité économique des clubs sportifs ; comparer les business model existants

- * **Partie « Création d'entreprise »** : Vendre une idée ; découvrir l'environnement d'un entrepreneur au quotidien, ses difficultés, ses missions liées à la commercialisation et au marketing du produit.

Évaluation

- * **Partie « Diagnostic stratégique »** : présentation orale en groupe (session 1). Ecrit sur table ou dossier (session 2)
- * **Partie « Création d'entreprise »** : réalisation d'un dossier à présenter à l'oral au dernier cours ou lors de la session d'examen (session 1 et 2).

Compétences visées

- * **Partie « Diagnostic stratégique »** : être capable d'identifier les fondements stratégiques de l'activité des clubs sportifs ; savoir effectuer une analyse économique spécifique
- * **Partie « Création d'entreprise »** : Maîtriser les fondamentaux de la commercialisation d'un produit, d'un service sportif ; savoir vendre ; savoir promouvoir ; développer et gérer un portefeuille client.

Bibliographie

- 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
- Growthhacking.fr
- M. Desbordes, Stratégie des entreprises dans le sport, Economica, 2001
1. Bouvet, L'Economie du sport professionnel : regards alternatifs, PAF, 2016

Ressources pédagogiques

cours en ligne

Contact(s)

> **Yan Dalla pria**

Responsable pédagogique
ydallapria@parisnanterre.fr

> **Nathalie Leroux**

Responsable pédagogique
nleroux@parisnanterre.fr