EPHEC | SPORTS BUSINESS

PROGRAMME 2026 / 2027

DU MERCREDI 18 NOVEMBRE AU MERCREDI 9 JUIN



DU 18/11 AU 16/12

PHASE 1 : COMPRENDRE

LES FONDAMENTAUX DU SPORTS BUSINESS

23 H

MARKETING | GESTION | DROIT

01
MER 18/11
17H–20H

INTRO & COMPRENDRE L'ÉCOSYSTÈME
Acteurs, marchés et publics

A. DEBISSCHOP & D. TERRASSON

LOCAL 201

02
MER 25/11
17H–20H

ORGANISATION SPORTIVE
Missions, ressources et modèle économique

F. BARONCELLI

LOCAL 201

03
JEU 26/11
17H–20H

ENVIRONNEMENT JURIDIQUE
Institutions, formes juridiques et obligations

L. DERWA

LOCAL 201

04
MER 02/12
17H–20H

MARKETING DU SPORTS BUSINESS
Besoins, segmentation et cibles

A. DEBISSCHOP

LOCAL 201

05
MER 09/12
17H–20H

FONDAMENTAUX FINANCIERS
Revenus, charges, résultat et trésorerie

F. BARONCELLI

LOCAL 201

06
JEU 10/12
17H–20H

ATELIER CONCURRENCE ET VALEUR
Concurrence et proposition de valeur

D. TERRASSON

LOCAL 201

07
SAM 12/12
10H–12H

DIAGNOSTIC ÉCONOMIQUE
Atelier : revenus,coûtsetfragilités

F. BARONCELLI

VISIO

08
MER 16/12
17H–20H

GOUVERNANCE ET RESPONSABILITÉS
Dirigeants, engagements et contrats

L. DERWA

LOCAL 201

DU 06/01 AU 23/01

PHASE 2 : CONSTRUIRE

PARTIE 1/2

44 H

STRUCTURER UNE OFFRE ET UN PROJET VIABLE

MARKETING **GESTION** **DROIT**

09
MER 06/01
17H–20H

MODÈLE ÉCONOMIQUE
Objectifs, revenus et hypothèses

F. BARONCELLI

LOCAL 201

10
JEU 07/01
17H–20H

CONSTRUIRE UN CONTRAT
Obligations, clauses et résiliation

L. DERWA

LOCAL 201

11
MER 13/01
17H–20H

STRATÉGIE MARKETING
Objectifs, publics et actions prioritaires

D. TERRASSON

LOCAL 201

12
JEU 14/01
17H–20H

BUDGET PRÉVISIONNEL
Recettes, dépenses et investissements

F. BARONCELLI

LOCAL 201

13
SAM 16/01
10H–12H

DROITS ET AUTORISATIONS
Sécuriser une offre ou une campagne

L. DERWA

VISIO

14
MER 20/01
17H–20H

PARTENARIATS SPORTIFS
Sponsoring, droits et exclusivités

L. DERWA

LOCAL 201

15
SAM 23/01
10H–12H

ATELIER CONTRATS
Analyse d'une convention de partenariat

L. DERWA

VISIO

16
MER 27/01
17H–20H

OFFRE ET POLITIQUE DE PRIX
Services, valeur perçue et packages

A. DEBISSCHOP

LOCAL 201

DU 27/01 AU 18/02

PHASE 2 : CONSTRUIRE

PARTIE 2/2

44 H

STRUCTURER UNE OFFRE ET UN PROJET VIABLE

MARKETING **GESTION** **DROIT**

17
JEU 28/01
17H–20H

VIABILITÉ FINANCIÈRE

Marges, rentabilité et scénarios

F. BARONCELLI

LOCAL 201

18
MER 03/02
17H–20H

IMAGE ET PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

Marques, contenus et images des sportifs

L. DERWA

LOCAL 201

19
SAM 06/02
10H–12H

ATELIER RENTABILITÉ

Effets du prix, du volume et des coûts

F. BARONCELLI

VISIO

20
MER 10/02
17H–20H

OFFRE DE SPONSORING

Droits, contreparties et valorisation

A. DEBISSCHOP

LOCAL 201

21
JEU 11/02
17H–20H

RESSOURCES ET FINANCEMENT

Trésorerie, équipe et planification

F. BARONCELLI

LOCAL 207

22
SAM 13/02
10H–12H

ATELIER BUDGET

Construction du budget du projet

F. BARONCELLI

VISIO

23
MER 17/02
17H–20H

PLAN MARKETING ET COMMERCIAL

Messages, canaux, budget et calendrier

D. TERRASSON

LOCAL 201

24
JEU 18/02
17H–20H

COLLABORATIONS HUMAINES

Salariés, indépendants et bénévoles

L. DERWA

LOCAL 207

DU 10/03 AU 03/04

PHASE 3 : DÉVELOPPER

PARTIE 1/2

45 H

ACTIVER ET PILOTER DANS LA DURÉE

MARKETING | GESTION | DROIT

25
MER 10/03
17H–20H

PILOTER LA MISE EN ŒUVRE
Indicateurs, responsabilités et suivi

F. BARONCELLI

LOCAL 201

26
JEU 11/03
17H–20H

DONNÉES PERSONNELLES
Inscriptions, fichiers et prospection

L. DERWA

LOCAL 207

27
SAM 13/03
10H–12H

ATELIER DONNÉES
Analyse d'un parcours d'inscription

L. DERWA

VISIO

28
MER 17/03
17H–20H

ACTIVER SA COMMUNICATION
Canaux, contenus et calendrier éditorial

D. TERRASSON

LOCAL 201

29
SAM 20/03
10H–12H

TABLEAU DE BORD
Choix et suivi des indicateurs

F. BARONCELLI

VISIO

30
MER 24/03
17H–20H

SUIVI BUDGÉTAIRE
Écarts, trésorerie et actions correctrices

F. BARONCELLI

LOCAL 201

31
MER 31/03
17H–20H

ASSURANCES ET RISQUES
Responsabilités, couvertures et prévention

L. DERWA

LOCAL 201

32
SAM 03/04
10H–12H

ATELIER RISQUES
Cartographieetprotectionsdu projet

L. DERWA

VISIO

33
MER 07/04
17H–20H

PROSPECTION COMMERCIALE
Ciblage, argumentaire et suivi

A. DEBISSCHOP

LOCAL 201

DU 07/04 AU 26/05

PHASE 3 : DÉVELOPPER

PARTIE 2/2

45 H

ACTIVER ET PILOTER DANS LA DURÉE

MARKETING | GESTION | DROIT

34
SAM 10/04
10H–12H

ATELIER COMMERCIAL

Rendez-vous partenaire et objections

A. DEBISSCHOP

VISIO

35
MER 14/04
17H–20H

CHOIX DE DÉVELOPPEMENT

Investissements et scénarios de croissance

F. BARONCELLI

LOCAL 201

36
SAM 17/04
10H–12H

ATELIER DE DÉCISION

Arbitrages face aux imprévus

F. BARONCELLI

VISIO

37
MER 21/04
17H–20H

PRÉVENIR LES DIFFÉRENDS

Impayés, réclamations et solutions amiables

L. DERWA

LOCAL 201

38
MER 12/05
17H–20H

FIDÉLISER LES PARTENAIRES

Expérience, activation et renouvellement

A. DEBISSCHOP

LOCAL 201

39
MER 19/05
17H–20H

MESURER LES RÉSULTATS

Performance, satisfaction et bilan

D. TERRASSON

LOCAL 201

40
SAM 22/05
10H–12H

SYNTHÈSE JURIDIQUE

Revue du projet et actions prioritaires

L. DERWA

VISIO

41
MER 26/05
17H–20H

FINALISER SON PLAN MARKETING

Synthèse du projet et préparation du portfolio

A. DEBISSCHOP

LOCAL 201

PHASE FINALE : CONVAINCRE

PRÉSENTER ET DÉFENDRE SON PROJET

MER 09/06/2027 • 17H–20H

PRÉSENTATION DES PORTFOLIOS ENPRÉSENCE DES ENSEIGNANTS

RÉPARTITION DES HEURES INSCRITES AU CALENDRIER

01
COMPRENDRE
18/11 – 16/12
8 SÉANCES
23 H

02
CONSTRUIRE
06/01 – 18/02
16 SÉANCES
44 H

03
DÉVELOPPER
10/03 – 26/05
17 SÉANCES
45 H

04
CONVAINCRE
09/06
JURY FINAL
3 H

PÉRIODES DE CONGÉ

HIVER
21/12 – 03/01

DÉTENTE
22/02 – 07/03

PRINTEMPS
26/04 – 09/05