

Devenez un leader complet : stratégie, management et performance pour votre centre sportif



Les objectifs pédagogiques :

- Piloter les activités commerciales, humaines et financières d'un centre sport/loisir.
- Construire un budget et analyser les résultats financiers.
- Manager une équipe complète et pluridisciplinaire.
- Définir une stratégie de développement (nouveaux services, franchise, partenariats).

Les compétences visées :

- Piloter l'activité commerciale d'un centre de sport/loisir
- Manager une équipe pluridisciplinaire
- Assurer le suivi économique et financier
- Garantir la conformité réglementaire et la qualité de service
- Définir un plan de développement stratégique



Pré-requis :

Aucun prérequis technique, aisance relationnelle souhaitée



Public visé :

Salariés en poste ou désirant travailler et gérer une salle de sport. Responsables, créateurs/repreneurs, futurs directeurs



Accessibilité handicapés :

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Merci de nous informer lors de l'inscription afin que nous puissions adapter les modalités si nécessaires.



Durée, lieu et date : (80 Heures)

Cinq (5) semaine à distance (Temps partiel)

80h (5 semaines) = 62H30 en visio (2H30/jour sur 25 jours) + 17H30 en autonomie guidée (asynchrone)

Formation 100% online "Formation en classe virtuelle synchrone (visioconférence), avec échanges en direct et exercices pratiques."

15 participants maximum



Programme :

- **Piloter l'activité commerciale d'un centre de sport/loisir « C1 »**
 - Développer et fidéliser la clientèle à travers des actions marketing ciblées (événements, partenariats, réseaux sociaux).
 - Mettre en place des outils de suivi de performance commerciale (taux de fréquentation, panier moyen, abonnements).
- **Manager une équipe pluridisciplinaire « C2 »**
 - Organiser le travail (plannings, répartition des tâches).
 - Recruter, former et évaluer des collaborateurs (permanents, saisonniers, animateurs).
 - Favoriser la motivation et la cohésion d'équipe dans un contexte sportif/loisir.
- **Assurer le suivi économique et financier « C3 »**
 - Construire un budget prévisionnel adapté à un centre de profit.
 - Suivre les indicateurs financiers (chiffre d'affaires, charges, marge brute).
 - Mettre en place des actions correctives pour optimiser la rentabilité.
- **Garantir la conformité réglementaire et la qualité de service « C4 »**
 - Appliquer les normes d'hygiène, de sécurité et d'accessibilité propres aux structures sportives/loisirs.
 - Mettre en place des procédures qualité (accueil, satisfaction client).
- **Définir un plan de développement stratégique « C5 »**
 - Identifier de nouvelles opportunités de croissance (nouvelles activités, partenariats, diversification).
 - Élaborer un plan d'action structuré (business plan, projections financières).



Moyens pédagogiques :

Apports théoriques des formateurs, études de cas et mise en pratique progressive selon notre méthode **PROCESS** :

- Préparer (diagnostic et cadrage des enjeux)
- Réfléchir (analyse et échanges collectifs)
- Opérationnaliser (mises en situation et exercices pratiques)
- Concrétiser (transposition à son contexte professionnel)
- Evaluer (quiz, feedback, synthèse)
- Suivre (plan d'action individuel et points réguliers)



Evaluation de l'action :

- Études de cas réels.
- Projet fil rouge : business plan complet.
- Soutenance orale devant jury.



Passerelles et débouchés possibles :

Directeur de centre, Responsable d'exploitation, Créeur/repreneur



Délai d'accès :

les inscriptions sont possibles jusqu'à **10 jours avant le début de la session**, sous réserve de place disponible.

En cas de demande spécifique (ex : financement OPCO), le délai peut être porté à **4 semaines** pour permettre le traitement administratif.



Intervenants :

Responsable : PICCIN Cécile « Directrice Générale »

Intervenants : PICCIN Cécile « Directrice Générale » et Marc AUTRAN « Directeur d'exploitation » + Directeurs de centre



Tarif :

- Tarif public : **3 840 €** (48 €/h).
- Prise en charge OPCO/France Travail : **100%** → 0 € reste à charge.
- Sortie : "Cette formation a vocation à être déposée auprès de France Compétences en janvier 2027 pour une demande d'inscription au Répertoire Spécifique (RS). Une fois validée, elle deviendra éligible CPF." → "Piloter les activités commerciales, humaines et financières d'un centre de sport et de loisirs".

Contact

Une question ? Besoin d'un devis ou d'un accompagnement personnalisé ?

☞ Contactez-nous directement sur **www.sportbusinessformation.com** ou par mail : **contact@sportbusinessformation.com** — notre équipe vous répond sous 48h !



Les + de cette formation :

- ❖ **Des formateurs en activité** : directeurs de centres sportifs qui partagent leurs méthodes et outils réels.
- ❖ **Une pédagogie 100 % opérationnelle** : cas concrets, diagnostics et simulations directement applicables à votre structure.
- ❖ **Un accompagnement individualisé** : groupe réduit (15 participants max) + feedback personnalisé.
- ❖ **Une organisation flexible** : formation 100 % en ligne, compatible avec une activité professionnelle.
- ❖ **Un réseau professionnel** : intégration dans une communauté de managers et responsables du secteur sport/loisir.
- ❖ **Un suivi post-formation** : points de suivi et échanges pour soutenir la mise en œuvre dans votre centre.