



LANCER ET DÉVELOPPER

UNE CARRIÈRE

DANS L'ESPORT

Sell

MODULE 1

Introduction à L'Esport

- Histoire et évolution de l'esport.
- Les principaux jeux et compétitions à travers le monde.
- Rôles dans l'écosystème : joueur, manager, coach, analyste, streamer.
- Atelier pratique : analyse des grands tournois (League of Legends, CS:GO, etc.).

MODULE 2

Gestion et Développement d'une équipe Esport

- Créer une équipe compétitive : recrutement et formation.
- Gestion de la dynamique d'équipe et de la performance.
- Élaborer des stratégies pour maximiser les performances en compétition.
- Atelier pratique : simuler la gestion d'une équipe esportive.

MODULE 3

Marketing et Branding dans l'Esport

- Construire une image de marque personnelle ou pour une équipe.
- Utiliser les réseaux sociaux et plateformes de streaming (Twitch, YouTube, etc.).
- Travailler avec des sponsors et monétiser une carrière.
- Atelier pratique : concevoir une campagne de communication pour une équipe ou un joueur.

MODULE 4

Organisation et Participation à des tournois

- Comprendre les formats de tournois et leur organisation.
- Préparation pour la compétition : entraînements et logistique.
- Développer un réseau dans l'industrie pour accéder aux opportunités.
- Atelier pratique : créer un plan d'organisation pour un tournoi local.

MODULE 5

Tendances et Perspective dans l'Esport

- Les nouvelles technologies et leur impact sur l'esport.
- L'essor de la réalité virtuelle et des jeux mobiles dans l'esport.
- Éthique et santé : équilibre entre entraînement intensif et bien-être.
- Atelier pratique : analyse de tendances et création d'une stratégie de croissance dans l'industrie.

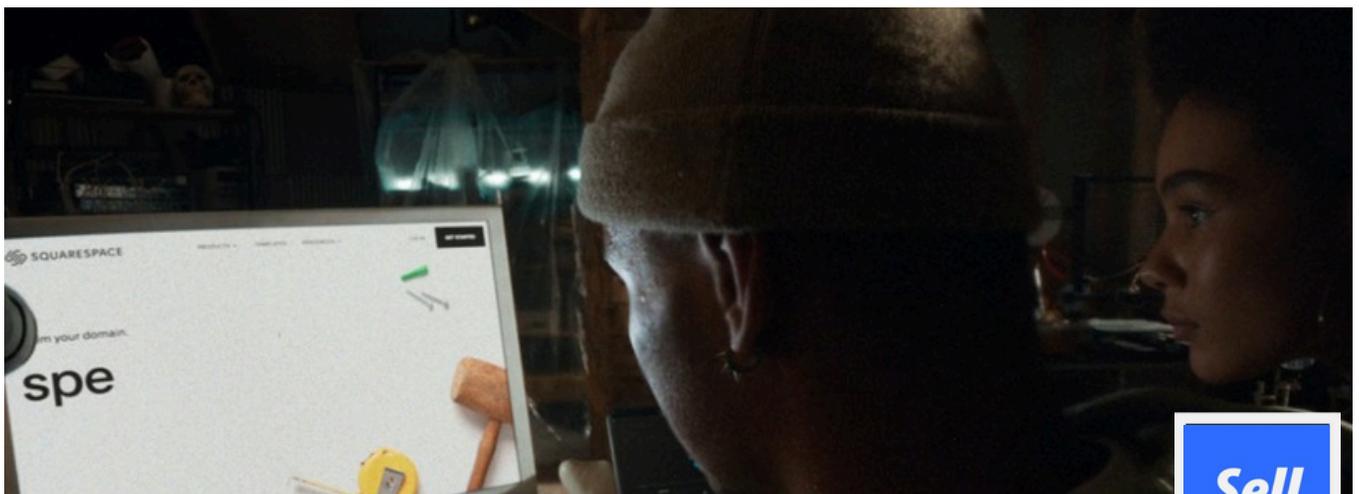
OBJECTIFS ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

LES OBJECTIFS :

- Comprendre les fondamentaux de l'industrie de l'esport.
- Apprendre à créer et gérer une équipe ou une carrière esportive.
- Découvrir les stratégies de communication et de branding dans l'esport.
- Savoir organiser et participer à des tournois.
- Analyser les tendances du marché et ses opportunités de croissance.

LES MOYENS PÉDAGOGIQUES :

- QCM/Quizz
- Grille d'évaluation
- Travaux pratiques
- Echange avec le formateur par visioconférence ,téléphone et mail.



Sell

LES AVANTAGES DE LA FORMATION



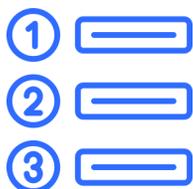
Disponible 24/24 h
Chat questions/réponses



Formation de 35 heures



Formation 100% à distance
Classe virtuelle + cas pratiques



Tests et exercices en ligne



Évaluation par cas pratique



**Remise d'une attestation de fin
de formation**

LA FORMATION EN DÉTAIL

Enseignement

- Langue d'enseignement : Français 35 heures : 35h de
- classe virtuelle + Questions/réponses avec un professeur
- de : 9h30 à 18h30



Public et prérequis :

- Public : Adultes
- Prérequis : Aucun



Modalités d'évaluation :

- Examen : En fin de formation (durée 2h)
- Format : Cas pratiques



Durée de la formation :

- Formation courte durée : 35 heures



Nos indicateurs :

- Taux de satisfaction de l'organisme : 97 %
- Élèves ayant participé à la formation : 81



Accessibilité :

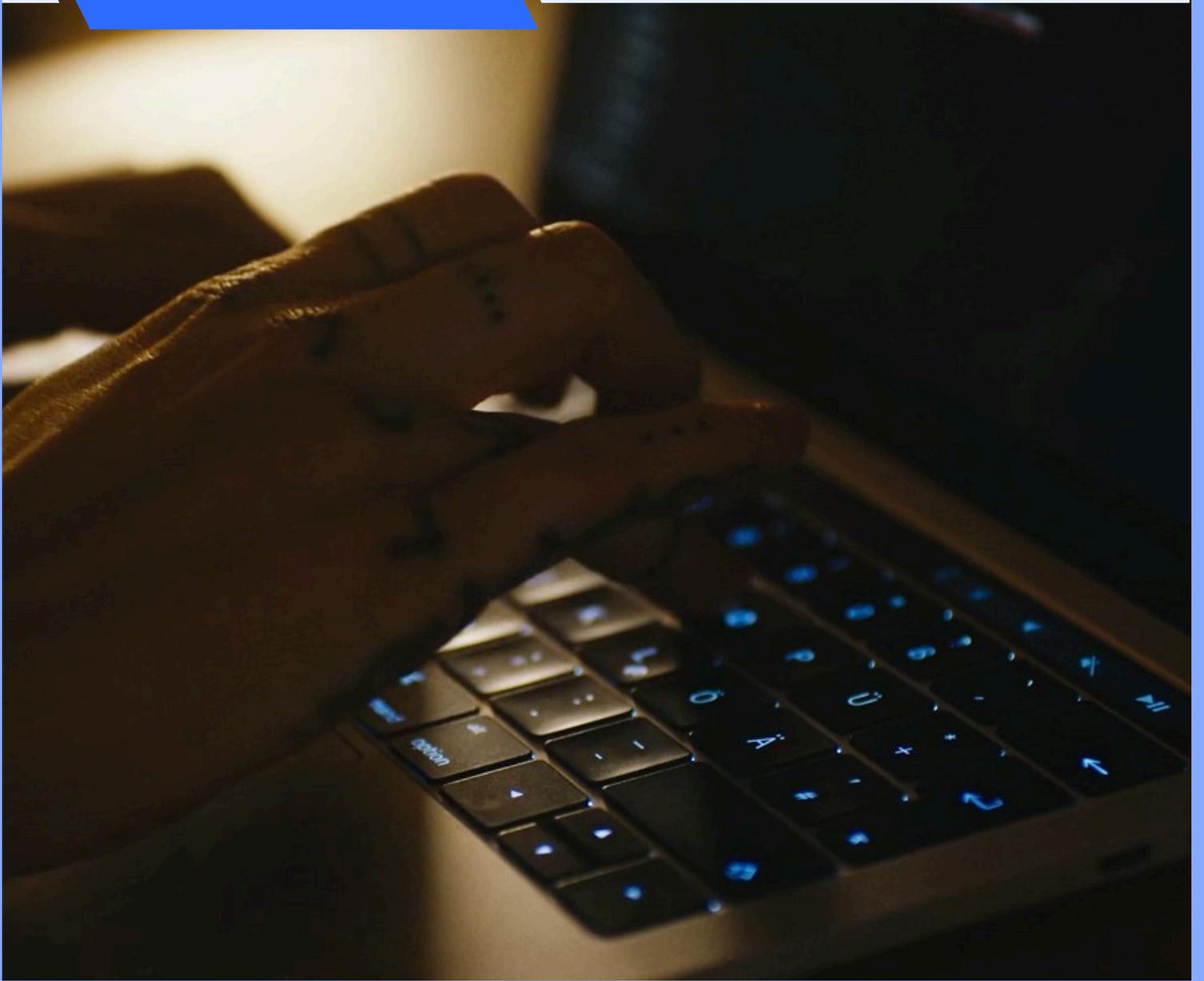
- Formation à distance
- Adapté aux personnes à mobilité réduite



Financement :

- Financement : fonds propres, OPCO





CONTACT

Sell



SUPPORT@SELLMEGROUP.FR



07.45.88.21.23



3 RUE BENOÎT LEBRUN 45100 ORLÉANS