

PROGRAMME DE FORMATION

AGENT SPORT



Tous les programmes sont établis en respectant les mentions obligatoires demandées à l'article L 6353-1 du Code du Travail.

Objectif :

- Maîtriser les concepts juridiques généraux
- Maîtriser les techniques de négociation et de recrutement

Prérequis et modalités d'accès

- **Prérequis :** Être majeur, bonne compréhension de la langue française, Bulletin n°2 du casier judiciaire vierge,
- **Positionnement :** Entretien et test de positionnement.
- **Public visé :** Tout public
- **Type de formation :** Formation en présentiel
- **Rythme de la formation :** **Formation en continu**
- **Durée :** 170 H. Durée modulable en fonction du test de positionnement
- **Dates et horaires :** Nous consulter.
- **Tarif (à partir) :** 2700 TTC
- **Délai de rétractation :** 14 jours contractuel

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Contactez notre référent handicap, **Madame Fatoumata DIAKITE** pour connaître les modalités d'adaptation de la formation.

Contenu Pédagogique

I/ Maîtriser les concepts juridiques généraux

Droit du travail

- Les règles applicables
- Etablissement de la relation de travail
- Exécution de la relation de travail
- Rupture de la relation de travail

Droit des contrats

- Classification et formation des contrats
- Validité des contrats
- Exécution des contrats

Droit du sport :

- Législation et réglementation applicables aux activités physiques et sportives
- Le Code du sport
- Le dopage Chapitre
- Les paris sportifs
- Les agents sportifs 1/3

Droit des associations

- Introduction
- Notions fondamentales

Droit de l'image

- La notion de droits de la personnalité
- Le droit à l'image
- Le droit au nom

Droit de la sécurité sociale

- L'organisation institutionnelle
- Le contentieux
- L'assujettissement à la sécurité sociale

Droit Fiscal

- Les dispositions générales de l'impôt sur le revenu
- Les revenus catégoriels
- Le régime fiscal des sociétés de personnes
- Les contributions sociales
- Imposition des sociétés soumises à l'IS
- La contribution économique territoriale
- Droit fiscal international
- La taxe sur la valeur ajoutée
- La fiscalité des associations

Droit des sociétés

- Création de sociétés
- Le fonctionnement des sociétés
- Les différents types de sociétés
- Notions générales sur les entreprises en difficultés

II/ Maîtriser les techniques de négociation et de recrutement face aux acteurs du football professionnel

PROGRAMME DE FORMATION

AGENT SPORT



Tous les programmes sont établis en respectant les mentions obligatoires demandées à l'article L 6353-1 du Code du Travail.

- | | |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none">• Choisir son approche et préparer sa négociation• Maîtriser les étapes clés de la négociation et mise en situation | <ul style="list-style-type: none">• Savoir traiter les objections et conclure une négociation |
|--|---|

Moyens techniques

- Salles de formation équipées d'un paperboard et / ou d'un tableau blanc.
- Remise de supports pédagogiques écrits pour chaque séquence de formation.
- Utilisation du matériel multimédia (vidéoprojecteur, ordinateurs, imprimante multifonctions, casques...)

Moyens d'encadrement

Formateur titulaire d'un master en droit et titulaire de la licence d'agent sportif avec une expérience professionnelle de plus de 5 ans dans la gestion des intérêts et de l'image des sportifs de haut niveau.

Méthodes pédagogiques

L'action de formation débutera par une présentation du formateur et de chacun des stagiaires afin de cibler au mieux les attentes des participants.

Tout au long de la formation, le formateur veillera à adapter le processus pédagogique aux stagiaires présents. L'action de formation se déroule dans le respect du programme de formation remis préalablement aux stagiaires en s'appuyant sur une alternance d'exposés théoriques et de cas pratiques contribuant au transfert de connaissance et à l'acquisition des compétences visées.

Les séquences seront accompagnées de supports pédagogiques écrits permettant de suivre le déroulement de la formation et de s'y référer ultérieurement.

Les techniques pédagogiques suivantes seront privilégiées :

- Mise en situation pratique systématique sur l'outil informatique.
- Observation et démonstration.
- Activités d'application individuelles.

Moyens d'évaluation

Afin de permettre d'évaluer les acquis de chaque stagiaire, un test de positionnement sera proposé en début et en fin de formation. De plus, les activités produites en cours de formation permettront de vérifier si les principes essentiels découlant de la formation ont bien été acquis par chacun d'entre eux. Une feuille de présence est rédigée et une attestation visée par l'organisme de formation sera remis à chaque stagiaire.

Par ailleurs, une évaluation de la satisfaction du stagiaire à travers un questionnaire (qualité organisationnelle et pédagogique de la formation) sera effectuée en fin de formation.

Suivi de la formation

- Feuille d'émargement
- Attestation d'assiduité

Evaluation et sanction

Attestation de fin de stage