



Licence professionnelle Commercialisation des produits et services sportifs

PERSONNES CONCERNÉES

Personnes cherchant à évoluer vers des postes de :

- Chef de rayon, animateur des ventes, adjoint de direction, responsable de magasin, directeur de centres de profit, responsable de régions, dans le commerce
- Commerciaux, merchandiser, promoteur des ventes, responsable comptes clefs, chef des ventes chez les fabricants d'articles de sport.

CONDITIONS D'ACCÈS

Etre titulaire d'un bac+2 (2ème année de licence STAPS ou BTS ou DUT dans le secteur du commerce, de la distribution) ou d'un titre de niveau III du Ministère du Travail ou justifier d'une expérience professionnelle significative.

L'admission se fera en deux temps :

- présélection sur dossier : copie du diplôme niveau bac +2, relevé des notes, lettre de motivation détaillant le projet professionnel de l'étudiant et contacts (aboutis ou en cours) auprès d'employeurs potentiels
- sélection suite à un oral au cours duquel l'étudiant exposera ses motivations, son projet, son investissement dans la recherche d'une entreprise.

L'étudiant ne pourra intégrer la formation que dans le cadre de l'alternance : contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation ou plan de formation de l'entreprise.

COMPÉTENCES À L'ISSUE DE LA FORMATION

- > Vendre et animer commercialement une équipe de vente.
- > Connaître l'ensemble des produits formant son rayon, centre de profit (techniques produits, connaissance technique et utilisation)
- > Manager une équipe de vente, avoir des connaissances en ressources humaines, droit du travail...
- > Gérer un rayon, un département, un univers, un centre de profit...
- > Piloter un centre de profit en qualité de manager.

PROGRAMME

Techniques de vente : négociation commerciale, Techniques de vente B to C

Techniques produits : manipulation et utilisation de produits spécifiques aux pratiques sportives

Outils et Méthodes : techniques de recherche d'emploi, Langues, anglais, Outil bureautique : Excel, Outils Web : vente en ligne et réseaux sociaux

Droit : Droit du travail, des sociétés, de la consommation, Législation commerciale

Projet tutoré, Mémoire

Marketing du sport : les bases du marketing, Marketing des distributeurs d'articles, Méthode des études dans la distribution, Sociologie des consommations sportives

Socio économie du Sport : sociologie démographie des pratiques sportives, Economie du sport

Recherche et développement produits : Physiologie et outils, Anatomie appliquée, Biomécanique et outils, Nutrition et alimentation du sportif, Développement et usage de biens sportifs

Comptabilité Finance : Comptabilité générale d'entreprise, Comptabilité analytique, Economie du point de vente (gestion des stocks et approvisionnement)

Animation et gestion du point de vente : Merchandising et communication sur le lieu de vente, Événementiel sportif et partenariats sportifs, Événement et opérations commerciales, Management des relations humaines

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Formation proposée en alternance : contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation ou plan de formation de l'entreprise.

Les cours théoriques et techniques, dispensés par l'université, représentent 30% de la formation, pour un total de 600 heures. 30% de ces enseignements sont dispensés par des professionnels du secteur concerné (interventions au sein de l'université).

RESPONSABLE SCIENTIFIQUE

PICHOT Lilian, Maître de conférences, Faculté des Sciences du Sport, Université de Strasbourg.

RESPONSABLE DE LA FORMATION

DIORY Damien, responsable du Diplôme, Enseignant à la Faculté des Sciences du Sport, Université de Strasbourg.

DIPLÔME D'ETAT

Durée : 600 heures

En 2018/19

Référence : DAE18-0200A
du 20 septembre 2018
au 20 septembre 2019

Tarif
5490 €

Lieu
Faculté des Sciences du Sport
14 rue René Descartes
Bâtiment Le Portique
67084 Strasbourg Cedex

Renseignements et inscriptions
Diane Abelé
Tél : 03 68 85 49 30
Sauf le vendredi après-midi
Fax : 03 68 85 49 29
abele@unistra.fr

Nature et sanction de la formation

Cette formation constitue une action d'adaptation et de développement des compétences.

Elle donne lieu à la délivrance d'une attestation de participation.

Une évaluation en fin de formation permet de mesurer la satisfaction des stagiaires ainsi que l'atteinte des objectifs de formation (connaissances, compétences, adhésion, confiance) selon les niveaux 1 et 2 du modèle d'évaluation de l'efficacité des formations Kirkpatrick.