



Licence professionnelle Commercialisation des produits et services sportifs

Parcours de la mention Commercialisation des produits et services

PERSONNES CONCERNÉES ET PRÉ-REQUIS

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.

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.

MODALITÉS D'ADMISSION

L'admission se fera en trois temps :

- pré-candidature sur Ecandidate
- entretien de sélection avec les responsables et enseignants du diplôme.
- 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.

POINTS FORTS DE LA FORMATION

Promotion de maximum 20 étudiants-salariés - 70 % des enseignements dispensés par des professionnels - Spécifique aux métiers du commerce du sport et des services sportifs - La formation compte de nombreux partenaires/entreprises - Formation unique en France

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.
- > Reconnaître certaines pathologies et les différencier d'un problème d'acuité visuelle.
- > Elaborer une stratégie marketing.
- > Elaborer un business plan.
- > Faire un bilan comptable.
- > Coordonner une équipe.
- > Connaître la structure juridique de l'entreprise.

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 ET DÉROULEMENT

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).

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

CONTRÔLE DES CONNAISSANCES

Les modalités de contrôle des connaissances figurent sur le site : <https://f3s.unistra.fr/formations/>

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 EN ALTERNANCE

Durée : 600 heures

En 2021/22

Référence : DAE21-0200A
du 13 septembre 2021
au 07 septembre 2022

Tarif

5640 €

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 permet l'obtention du diplôme d'état inscrit au RNCP (code 29631) sous réserve de satisfaire aux modalités d'évaluation des connaissances et des compétences qui sont portées à la connaissance des stagiaires. La formation donne également lieu à la délivrance d'une attestation de participation.

Des évaluations au cours de la formation permettent de mesurer la satisfaction des stagiaires, notamment concernant l'atteinte des objectifs.