



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.

Pré-requis : 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 Ecandidat
- 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.
- > 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.
- > Connaître l'ensemble des produits formant son rayon, centre de profit (techniques produits, connaissance technique et utilisation)

PROGRAMME

UE Marketing opérationnel : Marketing de la distribution des articles du sport ; Marketing des marques de sport ; Sociologie des consommations sportives ; Méthode des études dans la distribution ; Ressources humaines

UE Produits, recherche et développement : Sport santé ; Chaussures de sport et sneakers ; Textile et habillement ; Sports outdoor ; Sports collectifs

UE Communication et digitalisation : E-commerce ; Webmarketing - E-sport ; Community management

UE Finance, économie et droit : Droit du travail ; Droits de la consommation et législation commerciale ; Pilotage économique d'une structure commerciale ; Economie du sport

UE Langues vivantes

UE Marketing et management : Techniques de vente B to C ; Négociation commerciale B to B ; Merchandising et communication sur le lieu de vente ; Opération commerciale

UE Projet professionnel

MÉTHODES ET RESSOURCES PÉDAGOGIQUES

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 d'évaluation des connaissances et des compétences, ainsi que le contenu détaillé de la formation sont disponibles ici : <https://formations.unistra.fr/fr/index.html>

RESPONSABLE SCIENTIFIQUE

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

DIPLÔME D'ETAT EN ALTERNANCE

Durée : 402 heures de cours

Référence : DAE24-0200A
du 9 septembre 2024 au 2 septembre 2025

Tarif : 5850 €

Lieu

Faculté des Sciences du sport

14 Rue René Descartes

Bât. Le Portique

BP 80010

67084 Strasbourg Cedex

Renseignements et inscriptions

Diane ABELÉ

Tél : 03 68 85 49 30

Sauf le vendredi après-midi
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.