

LICENCE PROFESSIONNELLE - COMMERCIALISATION DE PRODUITS ET SERVICES

Commercialisation des produits et services sportifs

Pré-requis obligatoires

Pour postuler à la licence professionnelle Commercialisation des produits et services sportifs, il faut soit :

- être titulaire de la 2e année de licence STAPS
- attester d'un diplôme de niveau de qualification 5 (bac+2), notamment dans le secteur du commerce (BTS MUC, BTS NRC...)
- attester d'une expérience professionnelle jugée significative et équivalente au niveau de qualification requis (demande d'admission par Validation d'Acquis Personnels et Professionnels).

Langue du parcours		Français	
ECTS		60 ECTS	
Volume horaire			
TP : 0h	TD : 600h	CI : 0h	CM : 0h
Formation initiale			Non
Formation continue			Non
Apprentissage			Oui
Contrat de professionnalisation			Oui

Objectifs du parcours

Nous avons assigné à notre licence professionnelle trois objectifs :

1. celui de préparer l'employabilité immédiate de nos diplômés pour qu'ils trouvent rapidement un emploi stable et de qualité dans la distribution d'articles de sport
2. celui de former des professionnels capables d'une prise de distance à l'égard de leur pratique professionnelle quotidienne
3. celui de leur donner les savoirs fondamentaux et la formation universitaire qui leur permettra de s'adapter au long de leur vie professionnelle à la progression ou la réorientation de leur carrière d'une part et au changement du contexte d'exercice de leur métier d'autre part.

Cette licence comporte deux volets :

- un volet managérial pour former des managers de rayon, des responsables de magasin, des responsables et gestionnaires de salles et clubs sportifs, dans le secteur du commerce des articles de sport et des services sportifs
- un volet commercial pour former des attachés commerciaux, des merchandisers, des promoteurs des ventes, gestionnaire de centre de profit, dans le secteur du commerce des articles de sport et des services sportifs (équipementiers sportifs, marque de sport, salles indoor et outdoor,...).

La licence professionnelle se déroule en alternance uniquement. Elle est ouverte exclusivement en contrat d'apprentissage et en contrat de professionnalisation. Le rythme de l'alternance est calqué sur les impératifs des professionnels : les étudiants sont 70% du temps en entreprise et 30% du temps en cours à la Faculté des Sciences du Sport de Strasbourg.

Compétences à acquérir

À l'issue de la formation, l'étudiant a acquis les compétences suivantes :

- Manager une équipe de vente
- Gérer un rayon, un département, un centre de profit
- Connaître et maîtriser les produits et leurs caractéristiques
- Maîtriser les techniques de vente B to C et B to B, de conseils
- Maîtriser les techniques de merchandising, réaliser l'aménagement global du point de vente
- Communiquer avec les outils WEB sur les réseaux sociaux
- Piloter le plan de communication
- Maîtriser les techniques de communication
- Organiser et animer des événements
- Mettre en place une politique de partenariat
- Maîtriser les outils de la comptabilité analytique et générale
- Maîtriser les méthodologies de prévision, de gestion de stocks, d'analyse des résultats pour définir les objectifs commerciaux d'un rayon
- Organiser et optimiser les flux économiques d'un centre de profit
- Monter un projet (de l'étude préalable à la construction d'un business plan)
- Concevoir une politique marketing

Poursuite d'études

Une Licence professionnelle a une visée d'insertion professionnelle directe. **La poursuite d'études n'est donc pas prévue.**

Code ROME

- D1509 - Management de département en grande distribution

Contacts

- Cindy Schmitt : cindy.schmitt@unistra.fr
- Damien Diory : diory@unistra.fr

Licence 3 Professionnelle- Commercialisation de produits et services

	ECTS	CM	CI	TD	TP	TE	Stage
Techniques de vente	9 ECTS			97 h		194 h	
Négociation commerciale				51 h		102 h	
Techniques de vente B to C				46 h		92 h	
Techniques produits	6 ECTS			64 h		128 h	
Chaussures de sport (running, foot, multisport, lifestyle)				10 h		20 h	
Textiles techniques et utilisation				10 h		20 h	
Sports collectifs				7 h		14 h	
Sports de raquettes				8 h		16 h	
Cycles (route, vtt, bmx, électrique)				7 h		14 h	
Outdoor été (chaussure, randonnée, trekking, escalade)				8 h		16 h	
Sports d'hiver (chaussures, matériel, accessoires)				7 h		14 h	
Fitness				7 h		14 h	
Outils et Méthodes	3 ECTS			94 h		188 h	
Techniques de recherche d'emploi				12 h		24 h	
Langue, anglais				30 h		60 h	
Outil bureautique : Excel				8 h		16 h	
Outils Web : vente en ligne et réseaux sociaux				44 h		88 h	
Droit	3 ECTS			24 h		48 h	
Droit du travail				6 h		12 h	
Droit des sociétés				5 h		10 h	
Droit de la consommation				6 h		12 h	
Législation commerciale				7 h		14 h	
Projet Tutoré Mémoire	9 ECTS			62 h		124 h	
Projet Tutoré				54 h		108 h	
Mémoire de fin d'année				8 h		16 h	
Marketing du Sport	9 ECTS			39 h		78 h	
Les bases du marketing				7 h		14 h	
Marketing des distributeurs d'articles de sport				12 h		24 h	
Méthode des études dans la distribution				12 h		24 h	
Sociologie des consommations sportives				8 h		16 h	
Socio économie du Sport	6 ECTS			24 h		48 h	
Socio démographie des pratiques sportives				12 h		24 h	
Économie du sport				12 h		24 h	
Recherche et développement produit	6 ECTS			65 h		130 h	
Physiologie et outils				16 h		32 h	
Anatomie appliquée				12 h		24 h	
Biomécanique et outils				8 h		16 h	
Nutrition et alimentation du sportif				5 h		10 h	
Développement et usage des biens sportifs - Mesure (Cardio GPS)				4 h		8 h	
Développement et usage des biens sportifs - Textile				4 h		8 h	
Développement et usage des biens sportifs - Chaussures de running et multisport				4 h		8 h	
Développement et usage des biens sportifs - Cycle				4 h		8 h	
Développement et usage des biens sportifs - Matériel de Fitness, outils et fonctions				4 h		8 h	
Développement et usage des biens sportifs - Ski et chaussures				4 h		8 h	
Comptabilité Finance	3 ECTS			28 h		56 h	
Comptabilité générale d'entreprise				11 h		22 h	
Comptabilité analytique				8 h		16 h	
Économie du point de vente (gestion des stocks et approvisionnement)				9 h		18 h	
Animation et Gestion du point de vente	6 ECTS			103 h		206 h	
Merchandising et communication sur le lieu de vente				28 h		56 h	
Événementiel sportif et partenariats sportifs				16 h		32 h	
Événement et opérations commerciales				11 h		22 h	
Management des relations humaines				48 h		96 h	