

# Licence professionnelle Commercialisation de produits et services

## Commercialisation des produits et services sportifs

### Présentation

La formation s'appuie sur la culture sportive des étudiant(e)s mais aussi sur leurs connaissances méthodologiques dans les différentes disciplines scientifiques : marketing, sciences de la vie, sciences sociales, sciences de gestion appliquées au commerce et au sport, outils numériques et à la pratique de l'anglais, prenant le sport pour objet. Elle valorise ces compétences sur le terrain car c'est ce que mettent en œuvre les étudiant(e)s sur leur lieu d'apprentissage au quotidien.

La formation est reconnue par l'ensemble des entreprises et acteurs des secteurs du commerce des articles de sport et des services sportifs, ce qui favorise grandement le recrutement de nos étudiant(e)s.

**Attention, les contenus des enseignements de nos maquettes sont en cours de mise à jour.**

### Objectifs

Nous avons assigné à notre licence professionnelle trois objectifs :

- 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 ;
- former des professionnels capables d'une prise de distance à l'égard de leur pratique professionnelle quotidienne ;
- 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.

Les étudiants sont amenés à acquérir les compétences suivantes :

- Mettre en œuvre des stratégies marketing et commercialisation ;
- Prendre des responsabilités au sein d'une organisation professionnelle ;
- Savoir se positionner vis-à-vis d'un champ professionnel ;
- Utiliser les outils numériques pour la communication interne et externe ;
- Lire et s'exprimer en langue anglaise ;
- S'exprimer et communiquer à l'écrit et à l'oral ;
- Exploiter des données à des fins d'analyse.

### Insertion professionnelle

Nous accompagnons nos étudiants tout au long de l'année à s'insérer professionnellement : outils de préparation à la vie professionnelle et de gestion de projets, professionnalisation par l'alternance, aide dans la recherche d'un contrat avant le début de la formation, visite sur le lieu de l'alternance 2 fois par an, adéquation du programme de la formation avec les besoins du secteur.

### Métiers visés

Composante	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <a href="#">Faculté des sciences du sport</a></li> </ul>
Langues d'enseignement	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Français</li> </ul>
Niveau d'entrée	BAC +2
Durée	1 an
ECTS	60
Volume global d'heures	402
Régime d'études	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Alternance : contrat d'apprentissage</li> <li>• Alternance : contrat de professionnalisation</li> </ul>
Niveau RNCP	Niveau 6
RNCP	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <a href="#">RNCP29631 : Licence professionnelle Commercialisation de produits et services</a></li> </ul>
Disciplines	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sciences et techniques des activités physiques et sportives</li> <li>• Sciences de gestion et du management</li> <li>• Physiologie</li> </ul>
Secteurs d'activité	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <a href="#">Activités liées au sport</a></li> <li>• <a href="#">Autres commerces de détail en magasin spécialisé</a></li> </ul>
Code ROME	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <a href="#">Management/gestion de rayon produits non alimentaires</a></li> <li>• <a href="#">Gestion de structure de loisirs ou d'hébergement touristique</a></li> <li>• <a href="#">Vente en articles de sport et loisirs</a></li> <li>• <a href="#">Management en force de vente</a></li> <li>• <a href="#">Administration des ventes</a></li> </ul>
Stage	Non prévu
Stage à l'étranger	Non prévu
Alternance	Oui
CFA partenaire	<a href="#">CFAU</a>

Les principaux métiers exercés sont :

- pour le volet managérial : manager de rayon, responsable de magasin, responsable et gestionnaire de salles et clubs sportifs, dans le secteur du commerce des articles de sport et des services sportifs ;
- pour le volet commercial : attaché commercial, merchandiseur, promoteur 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,...).

## Les + de la formation

La formation offre de nombreux atouts : effectif restreint (environ 20 étudiants par promotion), tient compte de la dynamique des besoins de son secteur, formation reconnue par l'ensemble des entreprises et acteurs des secteurs du commerce des articles de sport et des services sportifs, dans la continuité de la licence STAPS pour une professionnalisation dans le domaine du commerce et de la distribution, suivi personnalisé des apprentis (2 visites en entreprise par an), importante expérience sur le terrain et formation 100% en alternance pour une insertion professionnelle facilitée (forte présence en entreprise par l'alternance et nombreuses visites pédagogiques dans le cadre des cours pour illustrer la théorie).

## Critères de recrutement

La LP Commercialisation des produits et services sportifs est une formation sélective. Elle est accessible avec un bac+2 (de préférence après une 2ème année de licence STAPS ou un BTS ou tout autre diplôme dans le secteur du commerce, de la distribution, de la commercialisation ou de l'économie), ou avec un titre de niveau 5 du Ministère du Travail, ou par validation d'acquis dans le cadre d'une reprise d'études en justifiant d'une expérience professionnelle significative.

## Candidater

Pour consulter les modalités de candidature, consultez [la page dédiée](#) sur le site de l'Université de Strasbourg.

Les candidatures s'effectuent via la plate-forme eCandidat. L'étude du dossier sera complétée par un entretien au cours duquel l'étudiant exposera ses motivations, son projet professionnel et son investissement dans la recherche d'une entreprise.

Les éléments suivants seront pris en compte pour l'examen des dossiers :

- la motivation pour le secteur du commerce et de la distribution ;
- les raisons pour lesquelles le candidat souhaite suivre cette formation ;
- le projet professionnel en lien avec les objectifs de la formation ;
- les expériences professionnelles et activités personnelles.

## Présentation et organisation de l'équipe pédagogique

L'équipe pédagogique est constituée à 57% d'enseignants de l'établissement, à 6% d'enseignants hors-établissement et à 43% d'intervenants extérieurs (professionnels du secteur).

Rythme d'alternance	<p>L'alternance est possible en contrat d'apprentissage ou en contrat de professionnalisation. La formation alterne :</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• des semaines de 35h de cours à la faculté : du lundi au vendredi (1 à 2 semaines par mois)</li><li>• et des semaines de 35h en entreprise.</li></ul> <p>Cela représente, sur l'année, 80% du temps en entreprise et 20% du temps à l'université.</p>
Type de contrat d'alternance	<ul style="list-style-type: none"><li>• Contrat d'apprentissage</li><li>• Contrat de professionnalisation</li></ul>

## Aménagements pour les publics ayant un profil spécifique

Les étudiants inscrits en alternance ne sont pas concernés par le régime spécial des études.

## Droits de scolarité

Pour consulter les droits de scolarité, [consultez la page dédiée](#) sur le site de l'Université de Strasbourg.

## Contacts

### Responsable(s) de parcours

- [Damien Diory](#)

### Autres contacts

Pour toute question administrative relative à la formation, vous pouvez contacter la scolarité via le [formulaire de contact](#) ou par [téléphone](#).

Pour toute question concernant une reprise d'études ou une inscription en formation continue (contrats de professionnalisation, salarié...), veuillez contacter le [Service de formation continue](#).

Pour toute question concernant l'alternance, vous pouvez écrire à [fss-alternance@unistra.fr](mailto:fss-alternance@unistra.fr)

# Programme des enseignements

## Commercialisation des produits et services sportifs

### Licence professionnelle Commercialisation des produits et services sportifs

Semestre 5				
	CM	TD	TP	CI
UE 1 : Marketing opérationnel	9 ECTS	-	-	-
Marketing de la distribution des articles de sport	-	10h	-	-
Marketing des marques de sport	-	10h	-	-
Sociologie des consommations sportives	-	8h	-	-
Méthode des études dans la distribution	-	8h	-	-
Ressources humaines	-	16h	-	-
UE 2 : Produits, recherche et développement	6 ECTS	-	-	-
Sport santé (SVS - anatomie, physiologie, biomécanique)	-	20h	-	-
Chaussures de sport et sneakers	-	12h	-	-
Textile et habillement	-	8h	-	-
Sports outdoor (cycles, randonnée, ski, running,...)	-	20h	-	-
Sports collectifs (football, rugby, basket,...)	-	8h	-	-
UE 3 : Communication et digitalisation	6 ECTS	-	-	-
E-commerce	-	12h	-	-
Webmarketing	-	12h	-	-
E-sport	-	6h	-	-
Community management	-	8h	-	-
UE 4 : Finance, économie et droit	6 ECTS	-	-	-
Droit du travail	-	6h	-	-
Droit de la consommation et législation commerciale	-	14h	-	-
Pilotage économique d'une structure commerciale	-	12h	-	-
Economie du sport	-	10h	-	-
UE 5 : Langues vivantes	3 ECTS	-	-	-
Langues vivantes	-	24h	-	-

Semestre 6				
	CM	TD	TP	CI
UE 1 : Marketing et management	15 ECTS	-	-	-
Techniques de vente B to C	-	30h	-	-
Négociation commerciale B to B	-	20h	-	-
Merchandising et communication sur le lieu de vente	-	16h	-	-

	CM	TD	TP	CI
Opération commerciale	-	12h	-	-
UE 2 : Projet professionnel	15 ECTS	-	-	-
Projet tuteuré	-	28h	-	-
Mémoire	-	20h	-	-
Techniques de recherche d'emploi	-	12h	-	-
Visites terrain et rencontres entreprises	-	40h	-	-