Université de Strasbourg

Sciences humaines et sociales | 2026-2027

Licence professionnelle Commercialisation de produits et services

Commercialisation des produits et services sportifs (alternance)

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	• Faculté des sciences du sport
Langues d'enseignement	• Français
Niveau d'entrée	BAC +2
Durée	1 an
ECTS	60
Volume global d'heures	402
Formation à distance	Non, uniquement en présentiel
Régime d'études	• Alternance : contrat d'apprentissage • Alternance : contrat de professionnalisation
Niveau RNCP	Niveau 6
RNCP	• RNCP40460 : Licence professionnelle Commercialisation de produits et services
Disciplines	• Sciences et techniques des activités physiques et sportives • Sciences de gestion et du management • Physiologie
Secteurs d'activité	• Activités liées au sport • Autres commerces de détail en magasin spécialisé
Code ROME	• Chef / Cheffe de rayon de produits non alimentaires • Directeur / Directrice de structure touristique • Vendeur / Vendeuse d'articles de sport et loisirs • Responsable des ventes • Responsable de l'administration des ventes
Stage	Non
Alternance	Oui
CFA partenaire	CFAU
Type de contrat d'alternance	• Contrat d'apprentissage • Contrat de professionnalisation

Aménagements pour les publics ayant un profil

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,...).

Pour connaitre en détail l'insertion professionnelle de nos diplômés, consultez cette page.

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.

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 cette adresse.

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.

Prérequis obligatoires

Pour les étudiants étrangers : Avoir un niveau de langue française minimum B2

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).

Programme des enseignements

Commercialisation des produits et services sportifs (alternance)

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	-	-
Économie 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	-	-