

## Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 3292**

### Intitulé

*L'accès à la certification n'est plus possible (La certification existe désormais sous une autre forme (voir cadre "pour plus d'information"))*

Licence Professionnelle : Licence Professionnelle Commerce spécialité commercialisation des produits et services sportifs

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
Ministère chargé de l'enseignement supérieur, Université Savoie Mont Blanc - Chambéry Modalités d'élaboration de références : CNESER	Président de l'université de Savoie, Recteur de l'académie

### Niveau et/ou domaine d'activité

**II (Nomenclature de 1969)**

**6 (Nomenclature Europe)**

**Convention(s) :**

**Code(s) NSF :**

312 Commerce, vente

**Formacode(s) :**

### Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

La licence professionnelle Commerce spécialité Commercialisation des produits et services sportifs forme des spécialistes du commerce dans le domaine de l'industrie du sport. Ces emplois s'exercent au sein des entreprises fabriquant du matériel ainsi que des distributeurs de produits et services sportifs.

est capable de commercialiser des produits et des services de la filière sport sur les marchés français et étrangers,  
réalise la vente des différents produits et services auprès de clients,  
réalise des études de marché,  
élabore des propositions commerciales,  
participe à la conception des produits,  
organise des événements,  
négocie des contrats de partenariat,  
est capable de réaliser un plan de communication,  
est capable de suivre la comptabilité,  
maîtrise les techniques de gestion du personnel d'un club sportif,  
vérifie que les linéaires sont bien approvisionnés et bien présentés,  
est force de proposition pour trouver des idées d'animation afin de développer les ventes,  
sait manager une équipe,  
sait communiquer tant en interne qu'en externe.

Prendre les décisions marketing pertinentes tant au niveau du management des produits, de la fixation des prix, de la gestion, de la communication, de la publicité que du choix des réseaux de distribution

Comprendre les enjeux et les contraintes du secteur sportif et s'y adapter

Rédiger un rapport ou un compte rendu

S'exprimer en face à face et en réunion en français et en anglais

Gérer et animer une équipe commerciale

Maîtriser les procédures du commerce international

S'adapter aux spécificités culturelles d'un pays

Monter un plan d'affaires

Mettre en place des outils de gestion commerciale

Vendre des services et produits sportifs

Organiser et gérer une surface de vente

Gérer une association sportive

Mettre en place des contrats de partenariat

Mettre en place une politique « produits » et une politique promotionnelle (dans le secteur du sport)

Comprendre les enjeux du secteur et les politiques des entreprises

Développer les capacités de gestion de projet

Mettre en œuvre les techniques et savoirs associés dans un contexte professionnel

Développer un réseau relationnel

Maîtriser les techniques de vente

S'insérer dans une équipe de travail

Animer une réunion

Parler en public

Savoir manager

Etre un bon gestionnaire  
 Utiliser les outils bureautiques  
 Etre sportif de haut niveau ou avoir un projet dans le milieu sportif  
 Savoir communiquer  
 Avoir la fibre commerciale

### Secteurs d'activité ou types d'emplois accessibles par le détenteur de ce diplôme, ce titre ou ce certificat

J - Transport, logistique et tourisme  
 L - Gestion, administration des entreprises  
 R - Commerce  
 V - Santé, action sociale, culturelle et sportive  
 Z1 - Entrepreneur

La licence professionnelle Commercialisation des Produits et Services Sportifs forme des spécialistes du commerce dans le domaine de l'industrie du sport. Ces métiers peuvent s'exercer au sein de sociétés produisant ou distribuant du matériel ou des services sportifs, sur les marchés français et étranger.

Administrateur des ventes e-commerce  
 Cadre Technico Commercial  
 Cadre technique sportif  
 Chargé de développement marketing et commercial  
 Chef d'entreprise / Directeur /Gérant  
 Gestionnaire d'un centre sportif  
 Manager général de club  
 Responsable commercial  
 Responsable de magasin

### Codes des fiches ROME les plus proches :

E1103 : Communication

D1406 : Management en force de vente

### Modalités d'accès à cette certification

#### Descriptif des composants de la certification :

**UE1 - Cours fondamentaux :** une langue vivante (anglais); management et communication ; Méthodologie et gestion de projets ; Environnement économique du sport ; Environnement juridique du sport - 12 crédits - 150 heures

**UE2 - Commerce spécialisé :** Commerce électronique ; Négociation ; Gestion de la production commerciale ; Gestion et management d'équipe ; Commerce international ; Création d'entreprise- 12 crédits - 150 heures

**UE3 - Commercialisation de produits et services :** Marketing du sport ; Commercialisation, Management stratégique ; Gestion juridique et fiscale des comités, des fédérations, des clubs Entreprises et sport - 12 crédits - 150 heures

**UE4 - Projet tutoré -** 6 crédits - 150 heures stage et mémoire d'étude

**UE5 - Stage -** 18 crédits - 450 heures

**Validité des composants acquises : illimitée**

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION OUINON		COMPOSITION DES JURYS	
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X		Personnes ayant contribué aux enseignements (Loi n°84-52 du 26 janvier 1984 modifiée sur l'enseignement supérieur)
En contrat d'apprentissage		X	
Après un parcours de formation continue	X		Idem
En contrat de professionnalisation	X		<b>Personnes ayant contribué aux enseignements (loi no 84-52 du 26 janvier 1984 modifiée sur l'enseignement supérieur).</b>
Par candidature individuelle		X	
Par expérience dispositif VAE	X		Enseignants-chercheurs et professionnels

	OUI	NON
Accessible en Nouvelle Calédonie		X
Accessible en Polynésie Française		X

LIENS AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS

ACCORDS EUROPÉENS OU INTERNATIONAUX

## Base légale

### Référence du décret général :

### Référence arrêté création (ou date 1er arrêté enregistrement) :

Arrêté du 17/11/99 publié au JO du 24 novembre 1999 et au BO n°44 du 09 décembre 99

### Référence du décret et/ou arrêté VAE :

### Références autres :

## Pour plus d'informations

### Statistiques :

### Autres sources d'information :

[Université de Savoie](#)

[IUT Annecy](#)

### Lieu(x) de certification :

Université Savoie Mont Blanc - Chambéry : Auvergne Rhône-Alpes - Savoie ( 73 ) []

Université de Savoie, 27 rue Marcoz, BP 1104, 73011 CHAMBERY CEDEX

### Lieu(x) de préparation à la certification déclarés par l'organisme certificateur :

Institut Universitaire de Technologie d'Annecy, 9 rue de l'arc en ciel, BP 240, 74942 ANNECY LE VIEUX

La formation se déroule dans les locaux du CESNI (Ecole Supérieure de Commerce de Chambéry, **Bourget du Lac**) et de l'IUT du Bourget-Du-Lac.

### Historique de la certification :