

négociation commercial sport, loisirs

LICENCE PRO CPSS

Commercialisation de Produits et
Services Sportifs

La **Licence Pro CPSS**, en partenariat avec l'**ILEPS**, s'adresse aux étudiants dont le projet professionnel est en lien avec les secteurs du **commerce** et de la **distribution d'articles de sport et mode**, des **loisirs sportifs** et de l'**évènementiel sportif** ou encore du **marketing**.

> TYPE DE FORMATION

Contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.

> OBJECTIFS

Développer des compétences associant **maîtrise organisationnelle**, **aptitudes dans l'animation et la négociation commerciale** ou encore la **conception d'offres de produits et services**. Elle s'inscrit dans les univers du **commerce**, du **merchandising**, du **marketing** connectés au monde du **sport et des loisirs**. Cette formation, proposée en alternance, permet aux étudiants de bénéficier d'une excellente insertion professionnelle mais encore d'évoluer rapidement vers des fonctions d'encadrement.

> METIERS VISÉS

Chargé(e) de développement marketing et commercial, Assistant(e) chef de projet évènementiel sportif, Manager général d'un centre sportif, Responsable commercial, Attaché(e) commercial, Responsable de rayon, Chargé(e) de clientèle, Chef(fe) de produit, Spa manager...

> DEBOUCHÉS

Master management, Master gestion de projets, Master administration des entreprises, Master conseil en organisation...

> PUBLIC

Etudiantes et étudiants issus des secteurs du commerce ou de l'administration ou tout autre formation jugée pertinente lors de l'étude du dossier ou le CIF.

> PRÉ-REQUIS

Être titulaire d'un Bac + 2 ou d'un titre de niveau 5, validant 120 ECTS.

> QUALITÉS

Avoir le sens des responsabilités, du travail en équipe, du challenge et de l'initiative,

Aptitudes prononcées de dynamisme, de communication, d'écoute et de la relation à l'autre.





LICENCE PRO CPSS

Commercialisation de Produits et Services Sportifs

> PROGRAMME

UE Animation Commerciale : Activité commerciale, Connaissances des biens et des services, Merchandising, Opérations commerciales.

UE Marketing et Communication : Base du marketing opérationnel et stratégique, Marketing spécialisé, Outils et techniques de communication, Communication et Marketing digital, Pratiques et actions de communication, Anglais.

UE Gestion et Management : Logiciels de gestion commerciale, Comptabilité générale d'une structure commerciale, Comptabilité générale d'entreprise, Comptabilité analytique, Droit du travail et des sociétés, Droit commercial et contexte juridique, Sociologie de la consommation, Projets.

> RYTHME/DURÉE

En alternance : 2 jours en formation, 3 jours en entreprise.

> VALIDATION DE LA FORMATION

- Contrôle continu (rédaction, oral, dossier...)
- Moyenne générale du semestre supérieure ou égale à 10/20 ET Moyenne UE supérieure ou égale à 8/20
- Possibilité de compenser les semestres de l'année en cours
- Respect du critère d'assiduité

> FORMATION GRATUITE

Prise en charge des frais de formation par l'OPCO.

> NOS SPÉCIFICITÉS

- Accompagnement public en situation de handicap
- Accompagnement individualisé
- Accueil de sportifs de haut et bon niveau
- Des projets motivants
- Un solide réseau de partenaires professionnels

> DÉMARCHES

- Dossier de candidature
- Entretien individualisé
- Accompagnement dans la recherche d'entreprise d'accueil



CONTACT

Bât. 6 Rue des Terres Neuves - 33130 Bègles
<https://campus-sv.fr> - secretariat@campus-sv.fr - 05 32 74 05 74
Siège social : 47 rue des Sablières - CS 21236- 33074 Bordeaux Cedex

