

LICENCE PROFESSIONNELLE MANAGEMENT DE LA RELATION COMMERCIALE RYTHME SPORT ET MONTAGNE

Réalisée par le département TC (Techniques de Commercialisation) de l'IUT d'Annecy et en partenariat avec la FFS, la licence professionnelle MRC spécialisation Rythme Sport et Montagne est aménagée sur 2 ans, selon un rythme tenant compte des contraintes sportives de l'étudiant-athlète.

Depuis plus de 30 ans, le département TC a formé et diplômé près de 350 jeunes athlètes, avec un palmarès exceptionnel ! Plus de 20 médailles Olympiques, 60 titres aux Championnats du Monde et 50 athlètes actuellement en Équipe de France.

Objectifs de la formation

Des perspectives professionnelles larges

- Mission en vente, assistance, marketing, communication, gestion commerciale...
- Tout secteur (services, industrie), tout canal (face à face, online), en particulier dans des structures ayant des activités en lien avec le sport et/ou la montagne,
- En point de vente ou en itinérance

Insertion professionnelle

Pour évoluer vers des postes à responsabilité

- Chef de produit
- Chargé de clientèle
- Chef de secteur
- Responsable commercial
- Chargé de communication
- Manager de point de vente

Organisation

La formation est aménagée sur 2 ans, selon un rythme tenant compte des contraintes sportives de l'étudiant-athlète.

1^{ère} année formation universitaire

- 10 semaines de cours sur les périodes de basse activité sportive (d'avril à juin)
- Sur le reste de l'année : mise à disposition de ressources accessibles à distance et cours individuellement aménagés

2^{ème} année professionnalisation

- Activité en entreprise : stage de 8 semaines (240h) minimum
- Projet tutoré : 150h mission d'étude encadrée pour le compte d'une entreprise, association...

“ Cette formation unique en France est destinée aux jeunes athlètes de discipline hivernale qui souhaitent poursuivre leurs objectifs sportifs et leurs études. Elle a reçu le soutien de la FFS, pour permettre à ces jeunes de commencer à établir des passerelles vers une activité professionnelle, que ce soit dans le milieu du sport ou ailleurs.

Les cours sont aménagés au printemps. Ils sont assurés par intervenants professionnels expérimentés, habitués au public sportif.

La formation apporte les méthodes et connaissances nécessaires à une activité professionnelle en indépendant ou salarié, et offre des perspectives ouvertes à l'issue du diplôme. ”

J Valentin
Responsable de formation



Marketing
Négociation-Vente
Management
Sport

Conditions d'accès

Public concerné :

- Athlètes de haut-niveau de toute discipline, en particulier celles en lien avec la montagne, disciplines hivernales
- Athlètes en phase de reconversion dans des activités sportives et/ou en lien avec la montagne, disciplines hivernales

Critères d'accès :

- Universitaires : tout titulaire d'un bac+2, en particulier commercial, âgé de 26 ans maximum pour les publics issus de filières non commerciales, mise à niveau en début de formation en marketing et vente.
- Sportifs : niveau de pratique sportive relevant du haut-niveau ou de niveau professionnel - tout sport.

Contenu de la formation

UE1 : gestion de la valeur commerciale	88 h
stratégie d'entreprise, études commerciales et marketing, gestion de la relation Client, Marketing des Services	
UE2 : développement de la Relation Commerciale	92 h
multicanal & e-commerce, Développement commercial à l'international, stratégie de négociation, vente-achat, Communication persuasive	
UE3 : management de l'équipe commerciale	100 h
fonctions commerciales, management d'équipe commerciale, gestion des ressources humaines, mesure de l'activité et de la performance commerciale	
UE4 : compétences supports	120 h
anglais commercial, marketing b to b, communication digitale, environnement juridique, ...	
UE5 et UE6 : professionnalisation	150 h
projet tutoré & Activité en entreprise (8 semaines minimum)	

Orientation internationale :

Enseignement renforcé en anglais sur 30% des cours : 56h d'Anglais commercial + environ 80h de cours bilingues français/anglais
Possibilité de faire un stage à l'étranger

Témoignage

Grâce à mes 3 années de formation en «Tech de Co», j'ai pu apprendre des choses essentielles dans certains domaines. En effet, étant sportif de haut niveau, j'ai toujours été amené à me «vendre» personnellement. Mes études m'ont permis d'acquérir des bases solides notamment en techniques de vente ou encore en négociation.

Cependant, c'est réellement la Licence MRC en RSM qui m'a permis de franchir le cap. A travers cette Licence, j'ai pu comprendre les vrais enjeux du commerce. Par exemple, aujourd'hui je suis capable de monter un business plan ou encore de comprendre les différentes stratégies d'entreprise, cela m'est très utile dans la compréhension d'entreprise. Je suis désormais plus à l'aise lorsque je m'approche d'un partenaire. J'étudie la structure puis je me vends en fonction des besoins de l'entreprise.

De plus, en Licence, nous avons travaillé beaucoup d'aspects du marketing. je me rends compte que j'utilise mes cours régulièrement pour améliorer ma propre communication. Par exemple, le marketing digital m'a permis de doubler mon nombre de «fans» sur les réseaux sociaux, c'est vraiment surprenant!

Le marketing est en constant développement et tout change très vite! Les nouvelles technologies sont en train de redéfinir le marketing. Les jeunes ont un temps d'avance sur ce point. Il y aura beaucoup d'opportunités et il serait dommage de ne pas les saisir. la Licence vous permettra d'acquérir toutes les notions, et après c'est surtout votre imagination qui fera la différence.

Julien Lange

CANDIDATURE

La sélection se fait sur dossier et entretien éventuel.

CONTACTS

Responsable de la formation :
Juliette Valentin

Renseignements et candidatures
Marie-Claude Ollier / Secrétariat DUT TC
Ski-Etudes & LP MRC RSM /
04 50 09 23 33 / molli@univ-smb.fr