

# LP - Outdoor international sales & promotion

Licence professionnelle Commercialisation de produits et services



Durée  
1 année



Langues  
d'enseignement  
Anglais

## Présentation

Créée dans le cadre d'un partenariat entre Outdoor Sports Valley (OSV), cluster de la région Auvergne-Rhône-Alpes, et l'IUT d'Annecy, la formation Outdoor International Sales & Promotion a pour vocation de former les futurs commerciaux et promoteurs des ventes aux niveaux national et international des marques de l'industrie du sport Outdoor. La région annécienne est très prisée, autant par les amateurs de sports que par **les entreprises de renommée mondiale de l'industrie Outdoor** qui y ont établi leur siège social. C'est l'endroit idéal pour se former !

OSV est une association qui a pour missions de fédérer, représenter et contribuer au développement de ses 460 membres, qui comprennent 255 marques et détaillants de l'industrie des sports outdoor.

Le lien entre l'IUT et OSV, matérialisé par l'offre de formation labélisée OSV Academy, permet aux étudiants d'être au plus près du monde professionnel qui les attend.

Ce cursus, ouvert aux étudiants étrangers, dure 12 mois, répartis en 6 mois de cours en anglais et 4 à 6 mois de stage. Il est ouvert à toutes les personnes détenant un bac +2 et ayant un bon niveau d'anglais.

Les promotions sont limitées à 20 étudiants.

*This bachelor degree is part of the OSV Academy and is therefore developed in close partnership with the Outdoor Sports Valley association, a cluster in the Auvergne-Rhône-*

*Alpes region. This association aims to federate, represent and contribute to the development of companies in the outdoor sports industry and gathers 460 members, including 255 brands and retailers in the industry.*

*It welcomes French and foreign students, lasts one year and includes 6 months of courses and 4 to 6 months of internships.*

## Objectifs

L'industrie du sport a besoin de jeunes professionnels alliant un grand sens de l'analyse, une bonne connaissance des techniques de vente dans l'industrie des sports de plein air et capables de travailler dans un environnement international. Le programme fournira une solide compréhension des techniques de vente et de marketing opérationnel pour les marchés du sport.

À l'issue de cette formation, vous serez capables de mobiliser les compétences suivantes :

- \* Bonne compréhension du Marketing et du Consumer Relationship Management : analyse d'un marché et des attentes des clients, capacité à déployer une stratégie marketing au niveau opérationnel pour créer de la valeur pour les clients,
- \* Capacité à sélectionner les réseaux de distribution pertinents pour une offre de produits/service
- \* Maîtrise de la prospection, de la négociation et des techniques de vente à l'international

- \* Maîtrise du Trade-marketing : capacité à comprendre les attentes spécifiques des distributeurs et leur proposer des solutions marketing pertinentes
- \* Appréhension de la chaîne d'approvisionnement international,
- \* Solide connaissance de l'industrie des sports Outdoor et de ses acteurs
- \* Capacité à communiquer auprès de différents acteurs dans un contexte international

*The sports industry is in need for young professionals combining a great sense of analysis, a good knowledge in sales techniques and trademarketing in the outdoor sports industry and to be capable of working in an international environment. The curriculum will provide a solid understanding of sales and operational marketing techniques for the sports markets.*

*At the end of this training, you will be able to mobilize the following skills:*

- *Negotiation, prospection and sales technics*
- *distribution and Trade marketing,*
- *marketing and consumer relationship management*
- *supply chain management,*
- *knowledge of the Outdoor industry*
- *Communication*

---

## Dimension internationale

La formation a une vocation entièrement internationale : tout l'enseignement se déroule en anglais, elle accueille des étudiants français et étrangers et l'international fait partie intégrante du contenu des cours.

La pratique de l'anglais est nécessaire pour évoluer dans l'industrie du sport outdoor. Ce cursus vous permet de vous orienter naturellement vers l'international.

*The course has an entirely international vocation: all teaching takes place in English, it welcomes French and foreign*

*students and internationalization is an integral part of the course content.*

---

## Les atouts de la formation

En dehors de sa dimension internationale, le partenariat très étroit avec Outdoor Sport Valley en fait une formation unique. Elle comprend de très nombreuses actions de terrain destinées à professionnaliser les étudiants et les insérer dans le monde du sport : nombreuses visites d'entreprises et des plus grands salons professionnels du sport outdoor, conférences professionnelles, un projet consultant pour une entreprise du sport de 5 mois, un stage de 4 à 6 mois...

*Apart from its international dimension, the very close partnership with Outdoor Sport Valley makes it a unique training course. It includes a large number of field activities designed to professionalize students and integrate them into the world of sport: numerous visits to companies and to the largest outdoor sports trade shows, professional conferences, a five months consultant project for a sports company, a 4 to 6 months internship.*

---

## Organisation

---

### Effectifs attendus

20

**Date de début de la formation :** Première semaine de septembre

**Date de fin de la formation :** Première semaine de septembre

---

## Admission

---

### A qui s'adresse la formation ?

Etudiants de toutes les nationalités titulaire d'un Bac +2 et un bon niveau d'anglais (environ TOEIC 700) et qui ont une attirance pour le commerce, le marketing et l'industrie du sport.

*Students of all nationalities with 2 years of university level studies (120 ECTS).*

*For those who have an inclination for sales, operational marketing and sports industry, with an international vision.*

---

## Candidater et s'inscrire

Candidatures pour la LP Outdoor international sales & promotion du 23/01 au 14/07/2023 : <https://ecandidat-usmb.grenet.fr/ecandidat/#!accueilView>

Online registrations from 23/01 to 14/07 on: <https://ecandidat-usmb.grenet.fr>

---

## Attendus de la formation

Une maîtrise correcte de l'anglais est nécessaire, en particulier à l'oral.

Une expérience dans le monde du sport est fortement appréciée.

*Good level of English required, strong motivation and passion about outdoor sports.*

---

## Et après

---

### Métiers visés et insertion professionnelle

- \* Sales representatives
- \* Regional manager
- \* Head of international sales
- \* Export manager

- \* Foreign brand agent
- \* Resp trade-marketing
- \* Head of retail marketing
- \* Shop manager

---

## Infos pratiques

---

### Contacts

Responsable pédagogique

Catherine Puthod

+33 4 50 09 23 72

Catherine.Puthod@univ-savoie.fr

Secrétariat pédagogique

Caroline Althey

+33 4 50 09 23 08

Caroline.Althey@univ-savoie.fr

Scolarité administrative

Scolarité IUT d'Annecy

scolarite.iut-acy@univ-smb.fr

---

### Etablissements partenaires

Outdoor Sports Valley

<http://www.outdoorsportsvalley.org>

---

### Campus

 Annecy / campus d'Annecy-le-Vieux

---

## En savoir plus

Site de l'IUT d'Annecy

<https://www.iut-acy.univ-smb.fr/>

OSV Academy

<https://www.osv-academy.org/fr/>

# Programme

## LP - Outdoor international sales & promotion

### Semestre 5

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE501 Understanding sport industry	UE				9
Sport industry culture & markets	EC		56h		4
Sport industry marketing	EC		24h		3
Sustainable development in the sports industry	EC		18h		2
UE502 Sales process in an international market	UE				15
Consumer behaviour and market studies	EC		24h		2
Sports goods distribution & international omni channel go to market	EC		27h		3
International trade (part 1)	EC		20h		2
Operational and trade marketing	EC		20h		2
B2B Sales techniques : prospection & negotiations in a international environment	EC		34h		4
Key account management	EC		12h		2
UE503 Sport units management and communication	UE				6
Project management	EC		22h		2
Communication tools & Skills	EC		31h		2
Supply chain management	EC		16h		2

### Semestre 6

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE601 Consulting project	UE				8
Consulting project (including mentoring)	EC				8
UE602 Sales processes management	UE				10
B2B sales techniques	EC		20h		2
Digital marketing & sales	EC		22h		2
Consumer relationship management (CRM) & sales data analysis	EC		21h		2
Sales team management & intercultural management	EC		23h		2
Sales professional challenges	EC		44h		2
UE603 Professional experience	UE				12
Internship	EC				12