

LP - Outdoor international sales & promotion



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

Inscriptions en ligne du 22/01 au 25/06 sur : [🔗 https://ecandidat-usmb.grenet.fr](https://ecandidat-usmb.grenet.fr)

Online registrations from 22/01 to 25/06 on: [🔗 https://ecandidat-usmb.grenet.fr](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 Thévenard-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-smb.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

UE501 Understanding needs and context	8 crédits
Sport industry culture & markets	2 crédits
Sport industry marketing	3 crédits
Sustainable development in the sports industry	2 crédits
Introduction to Product design	1 crédits
UE502 Commercialization process	14 crédits
Consumer behaviour and market studies	2 crédits
Sports goods distribution	3 crédits
International trade (part 1)	2 crédits
Operational and trade marketing	2 crédits
B2B Sales techniques: prospection & negotiations	3 crédits
Supply chain management	2 crédits
UE503 Sport units management and communication	8 crédits
Project management	2 crédits
Languages	2 crédits
Communication tools & Skills	2 crédits
Business strategy	2 crédits

Semestre 6

UE601 Group project	8 crédits
Group project	8 crédits
UE602 Sales processes management	10 crédits
B2B Sales techniques : Negotiations simulations	1 crédits
Digital marketing & sales	1 crédits
CRM and database management	2 crédits
Sales team management & intercultural management	2 crédits
Serious game	2 crédits
Conferences, fairs and visits	1 crédits
International trade (part 2)	1 crédits
UE603 professional experience	12 crédits
Internship	12 crédits