



SPÉCIALITÉ

**TECHNIQUES DE
COMMERCIALISATION**

DIPLÔME D'UNIVERSITÉ (DU) SPORT, COMMERCE ET SERVICES

La formation sport, commerce et services (niveau Bac +1) associe étroitement la **connaissance de l'entreprise dans le monde sportif** aux savoirs et savoir-faire qui conditionnent l'**efficacité de l'action commerciale**.

Elle donne à de jeunes sportifs désirant entrer rapidement dans la vie active, les outils leur permettant d'accomplir des tâches dans des domaines tels que le marketing sportif, la gestion des organismes sportifs, la communication...

ORGANISATION DE LA FORMATION

La formation est composée de trois modules.

Découvrir
l'environnement
professionnel

Approfondir
ses compétences
en gestion

Se professionnaliser
dans le domaine
du sport

Les enseignements sont dispensés sous la forme de **travaux dirigés** et de **travaux en groupe**.

Ils sont assurés par des enseignants de l'Université, par des intervenants issus du monde professionnel et par des sportifs.
L'emploi du temps aménagé favorise l'entraînement et les compétitions.

La formation en DU se déroule sur une année. Les étudiants doivent participer à un projet tutoré et effectuer un stage de huit semaines minimum pour valider leur année. L'acquisition des connaissances et des aptitudes est appréciée en contrôle continu (examens surveillés).

ADMISSION

La formation s'adresse à des sportifs de bon niveau, bacheliers ou titulaires d'un diplôme équivalent.

L'admission se fait sur dossier. Les droits d'inscription spécifiques à un Diplôme d'Université sont fixés à 1 380 € (année 2023-2024) auxquels s'ajoutent aux droits universitaires réglementaires. Cette formation ne permet pas de bénéficier d'une bourse d'enseignement supérieur. Toutefois les étudiants inscrits sur les listes des sportifs de haut niveau peuvent obtenir une aide de la part de certains clubs ou fédérations.

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

(Sous réserve de modifications - ce descriptif n'est ni exhaustif ni contractuel, il donne un aperçu du contenu de la formation)

Découvrir l'environnement professionnel

- Économie générale (18h)
- Organisation des entreprises (18h)
- Fondamentaux du marketing (21h)
- Marketing opérationnel (21h)
- Distribution en France et à l'international (18h)
- Négociation commerciale (24h)
- Études et recherches commerciales (18h)
- Activités transversales en anglais (18h)

Approfondir ses compétences en gestion

- Communication, expression (39h)
- Anglais (39h)
- Droit (30h)
- Comptabilité de gestion (30h)
- Mathématiques appliquées à la gestion (30h)
- Technologie de l'information - communication (21h)

Se professionnaliser dans le domaine du sport

- Gestion des organismes sportifs (30h)
- Création d'entreprise à caractère sportif (30h)
- Sponsoring (15h)
- Pratiques sportives et structures organisatrices (45h)
- Projet Personnel et Professionnel (10h)
- Projet tutoré d'animation ou de manifestation à caractère sportif (15h)
- Stage (8 semaines)

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

Les connaissances théoriques et les mises en pratique permettent à l'étudiant d'acquérir des **compétences** pour développer des **qualifications professionnelles** nécessaires aux métiers visés.

MARKETING

VENTE

COMMUNICATION



Vous souhaitez être informé dès l'ouverture des candidatures des différentes étapes du recrutement ?
Inscrivez-vous à la newsletter :



DÉBOUCHÉS ET POURSUITES D'ÉTUDES

Le DU sport, commerce et services permet aux étudiants une insertion rapide dans la vie active. Il offre la possibilité de travailler dans le monde commercial ayant des liens avec le sport :

- animateurs
- promoteurs et gestionnaires de stations de loisirs
- associations de sport
- commerciaux dans le domaine sportif...

À l'issue du DU, Les étudiants ont la possibilité de poursuivre leurs études en entrant en deuxième année du B.U.T. Techniques de Commercialisation (sous certaines conditions : validation des compétences).



Département TC
2 ter boulevard Charlemagne - 54000 NANCY
Tél : 03 72 74 34 20 / 21
Mail : iutnc-tc-admin@univ-lorraine.fr