

SCIENCES HUMAINES ET SOCIALES

LP3 | Parcours Commerce des produits et services équins – Saumur

Licence Professionnelle | Commercialisation de produits et services

- › Composante : Esthua, Institut national de tourisme – INNTO France
- › Ouvert en alternance : Non
- › Lieu d'enseignement : Saumur

Présentation

La formation bénéficie d'une très forte insertion dans la filière équine, grâce à :

- une formation adaptée combinant cours d'universitaires et de professionnels ;
- des conférences professionnelles tous les jeudis, permettant aux étudiants de découvrir la diversité du marché du commerce équin (sellier, sellerie, transport, presse, équipement, évènementiel, aliment, etc). Les professionnels viennent de toute la France ;
- des stages courts (Equitalyon, Salon d'Angers) et longs de 4 à 6 mois, à partir de mars.

Elle bénéficie aussi de liens privilégiés avec l'IFCE, partenaire de l'ESTHUA, et de la FFE.

85% d'insertion à 6 mois de diplômation. Près de la moitié des étudiants embauchée en CDI dès la fin du stage long.

Sylvine Pickel-Chevalier

Responsable pédagogique de la Licence Professionnelle Commercialisation des produits équins

Objectifs

Cette formation a pour objectif de former les futurs professionnels de la filière équine dans les métiers du commerce, des services et de la communication. Elle s'adresse à des passionnés du cheval et de l'équitation, déjà pratiquants.

Elle articule des enseignements consacrés à :

- La connaissance de la filière équine (histoire de l'équitation, institutions équestres, prospectives) ;
- La maîtrise de la gestion commerciale appliquée au secteur (marketing, négociation, relation clientèle, community management, merchandising, création de produit) ;
- Le droit (des activités commerciales, des entreprises, du travail) ;
- L'organisation d'évènement équestre ;

- La communication (anglais de spécialisation, PAO).

Elle vise à former des professionnels :

- capables de mettre en oeuvre des stratégies commerciales (études de marché, prospection de marchés, commercialisation de produits) ;
- faisant preuve d'expertise dans la connaissance de l'organisation, des acteurs, du fonctionnement, des produits et services du secteur équin ;
- sachant communiquer et négocier en français et anglais.

La particularité de la licence, très recherchée des professionnels, est qu'elle forme uniquement des cavaliers aux métiers du commerce et de la communication.

Admission

Conditions d'admission

La LP est essentiellement ouverte aux étudiants ayant validé un niveau Bac +2 dans une formation :

- Liée au commerce ou le marketing (DUT, BTS) ;
- Spécialisée dans la filière équine (LP Management
- Des entreprises équestres, BTSA) ;
- En langue et économie (LEA) ou gestion.

Les étudiants issus de formation non commerciale doivent avoir au moins une expérience dans le commerce.

Modalités d'inscription

dossier + entretien

Pré-requis obligatoires

La bonne maîtrise de l'anglais (B2/B1) est obligatoire, ainsi qu'une bonne connaissance et pratique de la filière équine (niveau galop 5 recommandé).

Et après

Insertion professionnelle

- Commercial ;
- Chargé de communication ;
- Responsable marketing ;
- Responsable clientèle ;
- Chef de produit ;
- Responsable suivi clientèle ;

- Responsable évènementiel ;

Dans les entreprises du secteur : sellier haute de gamme ; sellerie, équipement, entreprises de transport spécialisés, alimentation, produits de soin, évènementiel équin, presse spécialisée.

Infos pratiques

Contacts

Responsable pédagogique

Sylvine Pickel

✉ sylvine.chevalier@univ-angers.fr

Lieu(x)

📍 Saumur

Programme

LP3 | Parcours Commerce des produits et services équins

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
Bloc Théorique	Bloc				30 crédits
UE 1 : Compétences transversales (langues, communication...)	UE				6 crédits
Bloc Anglais	Bloc				4 crédits
Anglais	Matière		16h		
Anglais commercial de spécialité	Matière		24h		
Communication professionnelle	Matière		16h		2 crédits
UE 2 : Compétences en sciences de gestion	UE				8 crédits
Comptabilité, analyse financière	Matière		12h		
Gestion commerciale appliquée au secteur équin	Matière	16h			
Marketing appliqué au secteur équin	Matière	16h			
Gestion de la qualité	Matière		12h		
Relation clientèle appliquée au commerce équin	Matière		16h		
Merchandising produits sellerie	Matière	8h			
Gestion des ressources humaines	Matière	8h	5,33h		
UE 3 : Compétences en sciences et/ou en SHS	UE				8 crédits
Droit des activités commerciales et des associations	Matière	8h			
Droit des sociétés	Matière	8h			
Droit du travail	Matière	12h			
Institutions du monde équin et prospectives	Matière	12h			
Histoire de l'équitation	Matière	12h			
UE 4 : Compétences professionnelles ou préprofessionnelle	UE				8 crédits
Gestion du projet professionnel	Matière		12h		
Négociation commerciale	Matière	4h	12h		
Community Management	Matière		12h		
Informatique de communication PAO	Matière		16h		
Phoning	Matière		8h		
Organisation d'événements équestres	Matière		16h		
Création et commercialisation de produits équins	Matière	8h			
Conférence : tourisme équestre	Matière	4h			
Conférences IFCE / Cadre Noir (produit visite, événementiel)	Matière	4h			
Rencontres avec les professionnels du secteur	Matière		18h		
Bloc Projet / Stage	Bloc				30 crédits
UE 5 : Projet tutoré	UE				15 crédits
Rapport de projet	Matière				10 crédits
Soutenance de projet	Matière				5 crédits
Suivi de projet	Matière				
UE 6 : Stage	UE				15 crédits
Note d'entreprise	Matière				3 crédits
Rapport de stage	Matière				8 crédits
Bilan expérientiel	Matière				4 crédits

Suivi de stage

Matière