



Cadre commercial-e du nautisme

Courtier-ère

Responsable shiphandler

Gérant-e d'agence de charter ...

Le nautisme regroupe les activités relatives à la navigation et aux sports maritimes à partir d'embarcations spécifiques : bateaux de plaisance (voile et moteur), planche à voile, engins motorisés (jet skis), canoë kayak...

La filière réunit les entreprises qui concourent à la réalisation d'un produit : de la conception à la vente, puis à la maintenance. La formation, à dominante commerciale, inclut des modules de gestion, de management, de droit et tous les enseignements sont appliqués au nautisme.

Les titulaires de la LP NMP exerceront des fonctions commerciales, essentiellement dans les entreprises prestataires de services nautiques : concessionnaires, cabinets de courtage, accastillage, shiphandler, associations (club de voile...), charter, occasion, mais aussi dans les entreprises industrielles et commerciales au service production, achat, vente, export et marketing. Les diplômés pourront également exercer dans les administrations, comme les ports de plaisance communaux, et postuler dans d'autres services commerciaux comme les banques et les assurances.

Pour qui, comment ?

Conditions d'admission

Sélection : Examen du dossier et entretien sur convocation

Bac+2 :

- > DUT, L2, BTS
- > VAP (Validation des Acquis Professionnels)

Préparation du diplôme

- > Formation en alternance en contrat de professionnalisation (2 ou 3 semaines à l'IUT et 2 ou 3 semaines en entreprise)
- > Formation continue / VAE

Quel programme ?

ANIMER ET COMMUNIQUER

- > Langues vivantes
- > Expression et communication commerciale
- > Communication commerciale appliquée
- > Méthodologie et conduite de projet
- > Nouvelles techniques managériales

ENVIRONNEMENT DES ACTIVITÉS NAUTIQUES

- > Analyse des marchés du nautisme
- > Environnement économique de l'activité nautique
- > Environnement juridique de l'activité nautique

OUTILS DE GESTION ET PRODUCTION

- > Organisation de la production et construction navale
- > Contrôle de gestion
- > Démarche qualité
- > Outils de financement

DÉMARCHE MERCATIQUE

- > Merchandising nautique
- > Marketing stratégique

TECHNIQUES COMMERCIALES

- > Politique des achats
- > Négociation commerciale adaptée
- > Environnement juridique de la négociation
- > Exportation

PROJETS TUTORÉS



*Source OVE : promotions 2017, enquête à 6 mois.
**Taux de réussite de la promotion 2017-2018



- Partenariat avec la Fédération des Industries Nautiques (FIN) et le pôle nautique du Pays de Lérins.