

FORMATIONS TECHNIQUES



CNPC
SPORT BUSINESS
CAMPUS



Passion sport
VOCATION COMMERCE

Le commerce du sport a **SON ÉCOLE**

**LE CNPC SPORT, UNE ÉCOLE QUI VOUS
FORME ET VOUS ACCOMPAGNE
À CHAQUE ÉTAPE DE VOTRE
CARRIÈRE PROFESSIONNELLE.**



36 ans
d'activité



**90 % d'insertion
professionnelle**
dans les 6 mois



1200
entreprises
partenaires



+ de 10 000
diplômés

8 campus en France
**AU PLUS PRÈS
DES ENTREPRISES**



LE CNPC SPORT, UNE VÉRITABLE GRANDE ÉCOLE

Le CNPC SPORT, l'Ecole Supérieure de commerce du sport est la plus importante école de commerce préparant aux métiers du sport en Europe. Le CNPC SPORT a été créé en 1981 par la Chambre de Commerce et d'Industrie Pau Béarn en partenariat avec les Fédérations Professionnelles du Commerce du Sport représentant les fabricants et les distributeurs d'articles de sport. **Depuis plus de 36 ans, le CNPC SPORT répond avec succès à une double ambition :**

- Permettre à ses diplômés de s'intégrer rapidement et d'évoluer sur le marché extrêmement porteur du commerce du sport ;
- Permettre aux entreprises du secteur de recruter des collaborateurs qualifiés et immédiatement opérationnels pour accompagner leur développement en France et à l'international.

UNE ÉCOLE QUI PRÉPARE AU TERRAIN

Le CNPC SPORT accompagne ses étudiants pour faire carrière dans un secteur qui requiert de réelles compétences techniques et commerciales, des « savoir faire », des « savoir être » et une expertise répondant aux besoins du marché du commerce du sport. Pour cela, **une équipe pédagogique de haut niveau** développe les programmes de formation basés sur la commercialisation, la gestion, le management et la technicité des produits sport et s'implique dans la montée en compétence des étudiants.

Des intervenants, experts, passionnés, spécialistes dans leur domaine, déploient les programmes de qualité en lien avec les attentes du secteur en constante évolution.

Des outils pédagogiques et notamment des ateliers techniques cycle, ski/surf, sports de raquette, running/podologie, permettent d'acquérir une large connaissance de la technicité des articles de sport.

UNE ÉCOLE AU CŒUR DU RÉSEAU PROFESSIONNEL

Créé par et pour les acteurs du secteur du commerce du sport, le CNPC SPORT a noué des partenariats avec plus de 4000 entreprises parmi les plus grandes marques et enseignes de sport. Les opportunités d'expériences offertes par ces entreprises (alternance et stage) consolident les acquis théoriques et techniques et enrichissent l'apprenant d'une expérience professionnelle significative qui constitue une porte d'entrée privilégiée vers l'intégration professionnelle. **Plus de 8000 diplômés CNPC SPORT en activité constituent un véritable réseau de professionnels.**

UNE ÉCOLE À L'ESPRIT RÉSOLUMENT SPORTIF

Au-delà, des « savoir faire » indispensables, le CNPC SPORT transmet à ses étudiants un « savoir-être » dans le respect des **valeurs du sport que sont l'éthique, l'esprit d'équipe, l'engagement, la performance et la passion.**

Filière DES FORMATIONS

BAC+5

- **MBA PRODUCT LINE MANAGER**
 - **MBA SALES & MARKETING MANAGER**
- Initial / Alternance

BAC+3

- **BACHELOR MANAGER EN COMMERCE DU SPORT**
- Année 3 : Initial / Alternance / Continu
TITRE HOMOLOGUÉ RNCP NIVEAU 2

BAC+2

- **BACHELOR MANAGER EN COMMERCE DU SPORT**
- Année 1 & 2 : Initial
- **GESTIONNAIRE COMMERCIAL SPÉCIALITÉ SPORT**
- Alternance / Continu
TITRE HOMOLOGUÉ RNCP NIVEAU 3

BAC

- **VENDEUR CONSEILLER SPORT**
- Alternance / Continu
TITRE HOMOLOGUÉ RNCP NIVEAU 4

CQP

- **VENDEUR TECHNICIEN**
- Options Cycle - Ski - Running - Sports de raquette
Alternance / Continu
TITRE HOMOLOGUÉ RNCP NIVEAU 5

LES MÉTIERS PRÉPARÉS AU CNPC SPORT

MAGASIN DE SPORT

- Animateur de réseau
- Directeur régional
- Directeur de magasin
- Responsable d'exploitation
- Responsable de rayon
- Vendeur conseiller
- Technicien d'atelier

MARQUE DE SPORT

- Chef de produit
- Responsable Grands Comptes
- Responsable marketing
- Directeur commercial
- Promoteur des ventes
- Commercial

Pourquoi CHOISIR LE CNPC SPORT ?

- **Pédagogie du marché du sport**
2 domaines d'expertise : commercialisation et technicité des produits sport
- **Pédagogie professionnelle**
130 formateurs issus exclusivement du milieu professionnel de la distribution et l'industrie du sport
- **Pédagogie innovante**
e-learning, business games, classes inversées
- **Pédagogie évolutive**
Enseignement connecté aux évolutions techniques et tendancielle du secteur du commerce du sport
- **Connecteur de talents au monde de l'entreprise**
Accompagnement dans la recherche d'alternance et de stage, Job Dating
- **85% de réussite aux examens**
- **90% d'insertion professionnelle**
dans les 6 mois
- **Formations certifiées par l'Etat**
- **Ecole certifiée par la Charte Qualité OPQF et inscrite au Data Dock**

Nos partenaires ENSEIGNES ET MARQUES DE SPORT



Qu'est-ce que le CQP ?

Le Certificat de Qualification Professionnelle ou CQP "Technicien vendeur produits sport" (Maîtrise professionnelle) est un titre créé par la branche du commerce des articles de sport, par décision de la CPNEFP* du 4 novembre 2004.

*Commission Paritaire Nationale de l'Emploi et de la Formation Professionnelle.



CONDITIONS D'ACCÈS AU CQP

Il existe 3 modalités d'accès aux CQP pour les personnes justifiant d'un niveau V de formation (CAP, BEP ou équivalent) :

- Par la voie du contrat de professionnalisation :
Contrat de 6 mois en alternance dont 259 heures de formation en centre
- Par la voie de la formation professionnelle continue ou de l'autofinancement :
Formation de 238 heures en centre + 4 mois attestés d'activité professionnelle dans le métier préparé - OU -
Formation de 350 heures en centre et 8 semaines de stage en entreprise
- Par la voie de la VAE (Validation des Acquis de l'Expérience) :
Après 3 ans (ou 3 saisons) attestés d'expérience en entreprise

OBTENTION DES CQP

Quelles que soient les modalités d'accès, les CQP sont délivrés à la suite d'un examen organisé en deux parties :

- Une partie théorique sous forme de QCM : une note minimale de 12/20 conditionne l'accès à la 2^e partie,
- Une partie pratique sous forme de mise en situation en atelier : une note minimale de 15/20 est requise.

Lorsque l'accès au CQP se fait par le biais de la formation continue de 238 heures, la validation de l'examen par la CPNEFP* interviendra lorsque le candidat aura fourni un justificatif d'activité professionnelle de 4 mois dans le métier préparé (certificat de travail, bulletins de salaire...).

COMPÉTENCES ATTESTÉES PAR LE CQP

Les CQP attestent que leurs titulaires maîtrisent les compétences techniques et commerciales en maintenance, réparation, vente et location des matériels et articles de sports.

PASSAGE DU CQP

Le CNPC SPORT est habilité par la CPNEFP* pour organiser et faire passer les diplômes CQP « Technicien Vendeur Produits Sport ».

RECONNAISSANCE DES CQP

Les CQP sont reconnus dans la Convention Collective au coefficient 170. Ils sont inscrits au Répertoire National des Certifications Professionnelles suite à une procédure de reconnaissance par l'Etat. Le CQP «Technicien Vendeur Produits Sport» option «maintenance cycle», confère la capacité à exercer les activités d'entretien et de réparation de cycles.

CQP

Vendeur technicien cycle

OBJECTIFS

- Acquérir des compétences afin de postuler à un emploi de vendeur, loueur et de technicien cycle.
- Assurer une réactualisation de ses connaissances.
- Le CQP (Certificat de Qualification Professionnelle) option "maintenance cycle" confère la capacité à exercer les activités d'entretien, de réparation et vente de cycles.



DURÉE

FORMATION EN ALTERNANCE

6 mois en contrat de professionnalisation dont 7 semaines de formation et 3 jours d'examen

FORMATION PROFESSIONNELLE CONTINUE

7 semaines - 238 heures

PRÉ-REQUIS

Niveau CAP/ BEP

THÉORIE

Acquisition du vocabulaire - Étude des composants : cadre, fourche, groupe, périphériques

Analyse des spécialités dimensionnelles des groupes et géométries des cadres - Constitution de la boîte à outils - Connaissance des étapes de la vente - Techniques de vente - Merchandising - Gestion commerciale - Formation sur la diététique sportive - Module textile - Module biomécanique - Présentations commerciales de fabricants (SHIMANO - CAMPAGNOLO - SRAM)

ATELIER

Diagnostiquer l'opération à effectuer (entretien, démontage, montage cadre nu, réparations)

SUSPENSIONS

Atelier - Principes de fonctionnement - Travaux pratiques toutes marques, tous concepts

RAYONNAGE

Atelier - Étude des paramètres techniques (moyeux, rayons, jantes) - Calcul de la longueur des rayons - Remplacement des rayons cassés (démontage des roues libres)

FREINS HYDRAULIQUES

THÉORIE

Étude des paramètres dimensionnels (entraxes, pattes d'adaptation, moyeux, normes de fixation)

ATELIER

Freinage hydraulique à patins MAGURA - Remplacement des joints et des maîtres cylindres - Freinage hydraulique à disque (AVID - FORMULA - HAYES - HOPE - MAGURA - SHIMANO) - Purge - Longueur des durites

OUTILS PÉDAGOGIQUES

BOOKCYCLE, publication réalisée par les formateurs techniques CNPC SPORT



CQP

Vendeur technicien ski

OBJECTIFS

- Suivre une formation qualifiante spécifique « Entretien - Réparation, location, vente matériel de glisse hiver et accessoires » permettant d'exercer un emploi de Conseiller Technique glisse hiver.
- Se préparer techniquement et commercialement à l'animation et à la gestion du rayon sports d'hiver d'un magasin.

DURÉE

FORMATION EN ALTERNANCE

6 mois en contrat de professionnalisation

dont 7 semaines de formation et 3 jours d'examen

FORMATION PROFESSIONNELLE CONTINUE

7 semaines - 238 heures

PRÉ-REQUIS

Niveau CAP/ BEP

THÉORIE

Skis et fixations : paramètres mécaniques et

dimensionnels, concepts, matériaux, fabrication -

Chaussures : concepts, biomécanique du pied, matériaux

- Snowboard : concepts fabricants,

choix des tailles, des angles, des écarts

PRATIQUE ATELIER

Skis et fixations : montage et réglage fixations, réparation

skis (rebouchage, surmoulage, ponçage, affûtage, mise

à plat, structuration, fartage) - Snowboard : réparations

spécifiques, surmoulage, ponçage, affûtage, fartage

- Préparation et personnalisation par machine ou

manuellement

COMMERCIALISATION - GESTION

Évolution des nouvelles glisses - Étude des gammes

- Langue : anglais / espagnol / lexique technique

- Gestion parc de location - Techniques de vente

produits - Merchandising : agencement du magasin

- Textile

ENVIRONNEMENT

Découverte des services techniques - École de ski -

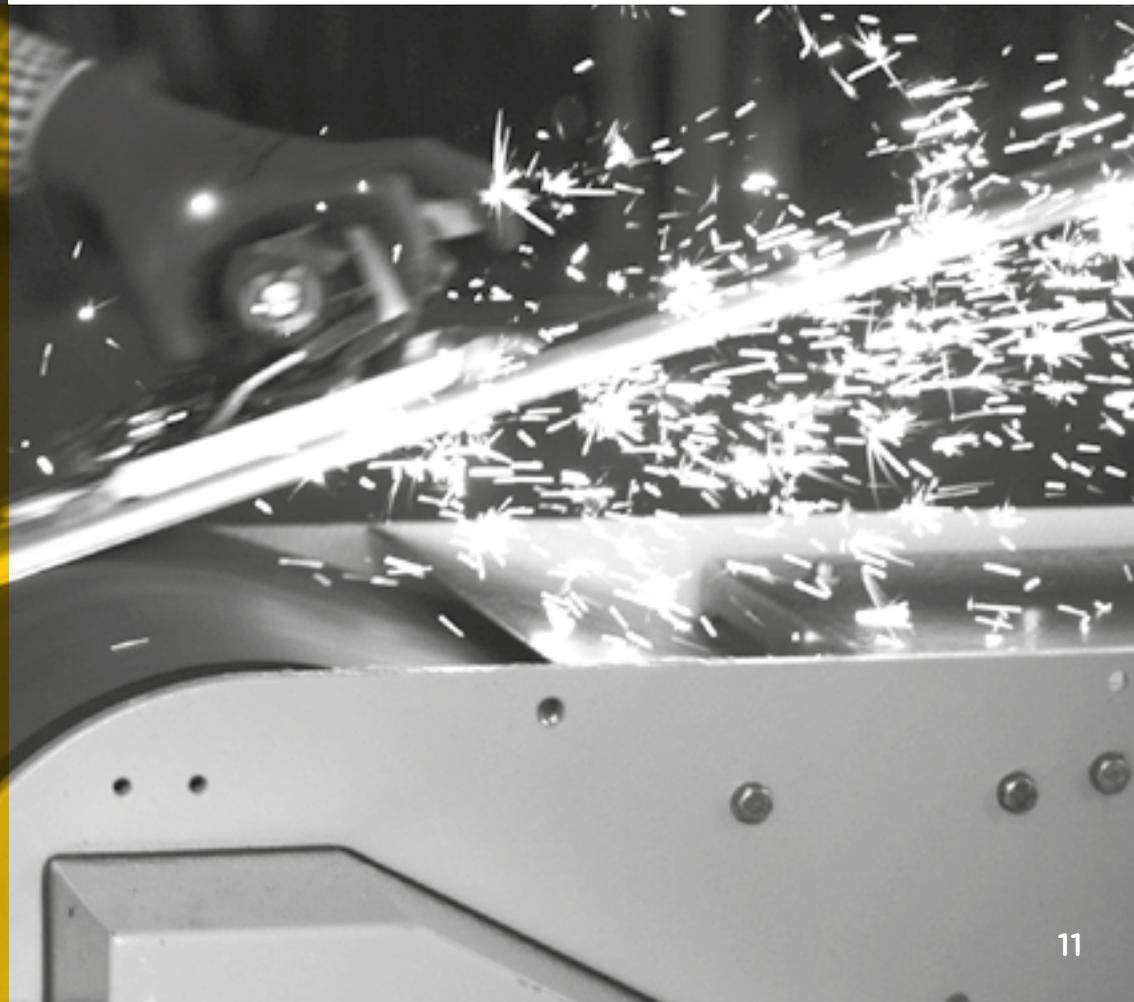
Remontées mécaniques - Sécurité station - Service

des pistes - Nivologie

OUTILS PÉDAGOGIQUES

BOOKSKI, publication réalisée par les formateurs

techniques CNPC SPORT





CQP

Vendeur technicien running

OBJECTIFS

- Accéder à la fonction de vendeur(se) dans le domaine des produits liés à la pratique de la course à pieds.
- Acquisition des compétences nécessaires afin d'adapter ses conseils aux caractéristiques morphologiques du coureur(se) et à son mode de pratique.

DURÉE

FORMATION EN ALTERNANCE

6 mois en contrat de professionnalisation

FORMATION PROFESSIONNELLE CONTINUE

7 semaines - 259 heures

PRÉ-REQUIS

Niveau CAP/ BEP

THÉORIE

L'anatomie et physiologie - L'analyse du pied et de la course - Les pointures - La conception et la fabrication, connaissances des différentes parties et des matériaux entrants dans la composition d'une chaussure - Les différents concepts et solutions proposés par les marques - Les services clients à proposer - Chaussage - Tapis de course - Le segment de l'athlétisme

PRODUITS ASSOCIÉS

Le textile - Les accessoires - La diététique sportive et l'alimentation du coureur - Les différentes protections

ENVIRONNEMENT

Le marché du Running, du Trail et de l'Athlétisme en France - Connaissance de la pratique

COMMERCE ET GESTION

Techniques de vente et de communication - Les attentes des pratiquant (e) s - Travaux pratiques vente - Approche commerciale et merchandising - Connaissance de base en gestion

CQP

Vendeur technicien sports de raquette

OBJECTIFS

- Développer ses compétences afin de maîtriser à la fois la mécanique des cadres, la mécanique des cordes, l'atelier de cordage avec ses différentes façons de faire.
- Connaître le marché sur lequel ces différents sports évoluent.
- Être en capacité de conseiller le bon produit au bon client.

DURÉE

3 jours - 21 heures

PRÉ-REQUIS

Pas de pré-requis

THÉORIE

Acquisition du vocabulaire et connaissance des paramètres dimensionnels et mécaniques des cadres - Étude des différentes surfaces de tamis - Choix des différentes grosseurs de manches - Connaissance des différents concepts fabricants - Cordages : descriptif - les matériaux - les structures - les diamètres - les différentes familles de cordages

ATELIER

Les différentes méthodes de cordage - Connaissance des différentes machines - Utilisation des 2 méthodes principales de cordage : 2 noeuds, 4 noeuds - Choix des tensions appropriées - Pose de grips et surgrips - Grossissement de manches

TECHNIQUES COMMERCIALES

Optimisation des ventes - Agencement du rayon - Merchandising

OUTILS PÉDAGOGIQUES

BOOK SPORTS DE RAQUETTE, publication réalisée par les formateurs techniques CNPC SPORT





CONTACTS

CNPC SPORT - SUD | PAU (SIÈGE SOCIAL)

Tél.: 05 59 62 76 70
e.Mail: cnpc.sud@cnpc.fr

CNPC SPORT - ALPES | GRENOBLE

Tél.: 04 76 48 01 59
e.Mail: cnpc.alpes@cnpc.fr

CNPC SPORT - ILE DE FRANCE | PARIS

Tél.: 01 55 43 16 02
e.Mail: cnpc.paris@cnpc.fr

CNPC SPORT - SUD EST | MIRAMAS

Tél.: 04 90 44 47 88
e.Mail: cnpc.sudest@cnpc.fr

CNPC SPORT - BRETAGNE | QUIMPER

Tél.: 02 98 10 16 01
e.Mail: cnpc.bretagne@quimper.cci.fr

CNPC SPORT - CENTRE | ORLÉANS

Tél.: 02 38 62 84 37
e.Mail: cnpc.centre@wanadoo.fr

CNPC SPORT - EST | MULHOUSE

Tél.: 03 89 60 09 60
e.Mail: info@pro-format.fr

CNPC SPORT LA RÉUNION | ST-PIERRE

Tél.: 02 62 96 96 54
e.Mail: ccifformation.cnpc@reunion.cci.fr

cnpc.fr

une école

 CCI PAU BÉARN

Qualification
des Services
Intellectuels

OPQF