



**FORMATIONS
TECHNIQUES & COMMERCIALES
SPORTS DE GLISSE HIVER**

L'ÉCOLE du Commerce & de l'Industrie du sport

LE CNPC SPORT VOUS FORME ET VOUS ACCOMPAGNE TOUT AU LONG DE VOTRE CARRIÈRE PROFESSIONNELLE CHEZ LES MARQUES ET ENSEIGNES DE SPORT.



+ de 39 ans d'activité



3 domaines d'expertise

Développement, commercialisation
et technique produits sport



2600

personnes formées par an



+ de 10 000

diplômés



POUR QUI ?

Salariés, dirigeants, candidats en alternance,
en reconversion ou en recherche de formation
pour un retour à l'emploi.

COMMENT ?

Validation des Acquis de l'Expérience, Contrat d'Alternance,
Congés Personnel de Formation, Plan de Développement
des Compétences, Financement personnel ...

**Toutes les dates de formation, les tarifs
et les modalités de financement sur cnpc.fr**



DÉVELOPPEZ VOTRE EXPERTISE TECHNIQUE ET COMMERCIALE DE L'UNIVERS SPORTS DE GLISSE HIVER

DÉCOUVREZ NOS 9 FORMATIONS (H/F)

- **CONSEILLER TECHNICIEN SKI // CQP** • 7 semaines | p. 4-5
- **CONSEILLER TEXTILE
& ÉQUIPEMENT HIVER** • 7 semaines | p. 6-7
- **TECHNICIEN SKI INITIATION** • 5 jours | p. 8
- **TECHNICIEN SKI INITIATION
& PERFECTIONNEMENT** • 10 jours | p. 8
- **TECHNICIEN SKI CONFIRMÉ** • 2 jours | p. 9
- **VENDEUR SNOWBOARD** • 2 jours | p. 10
- **BOOTFITTING** • 5 jours | p. 11
- **LUXURY & OPTIMUM EXCELLENCE** • 5 jours | p. 12-13
- **DÉVENIR MANAGER EN MAGASIN DE SKI** • 2 jours | p. 14-15

En 2, 5, 10 jours ou 7 semaines, valorisez votre capital compétences !

- Formez-vous à la technicité, l'entretien, la réparation et aux concepts des produits de l'univers ski, snowboard : matériel, textile, chaussures et accessoires,
- Maîtriser le chaussant par l'analyse morphologique du pied et l'apport de solutions personnalisées et adaptées,
- Formez-vous aux techniques de ventes spécifiques et aux process de location du matériel,
- Fidélisez vos clients par vos conseils techniques, experts et professionnels,
- Managez votre équipe pour en optimiser son efficacité,
- Faites vivre une expérience unique à vos clients,
- Partagez votre passion sport !

Le CNPC SPORT est le partenaire formation de la branche professionnelle du commerce du sport.

7 semaines

CONSEILLER TECHNICIEN SKI

- Acquérir une qualification via une formation spécifique « Entretien, Réparation, Location, Vente de matériel de ski et accessoires » permettant d'exercer un emploi de conseiller technicien ski.
- Optimiser ses compétences commerciales et techniques pour animer et gérer le rayon sports d'hiver d'un magasin.



DURÉE

7 semaines

VALIDATION

CQP de Conseiller Technique Ski (Certificat de Qualification Professionnelle) inscrit au RNCP (Répertoire National des Certifications Professionnelles) de niveau 3.

**Examen théorique et pratique atelier
+ expérience professionnelle**

PROGRAMME

THÉORIE

- Ski et fixations : paramètres mécaniques et dimensionnels, concept, matériaux, fabrication
- Chaussures : concept, biomécanique du pied, matériaux
- Snowboard : concepts fabricants, choix des tailles, des angles, des écarts

PRATIQUE ATELIER

- Ski et fixations : montage et réglage fixations, réparation ski (rebouchage, surmoulage, ponçage, affûtage)
- Chaussures : déformation coque, injection chausson, changement de crochets, calage
- Snowboard : réparations spécifiques, surmoulage, ponçage, affûtage



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 – Ecole de ski
- Remontées mécaniques
- Sécurité station – Service des pistes – Nivologie

7 SEMAINES

CONSEILLER TEXTILE ET ÉQUIPEMENT HIVER

- Acquérir les fondamentaux et incontournables du textile. et de l'habillement technique.
- Découvrir les marchés, les différents types d'usage et les pratiquants.
- Se sensibiliser aux marques et à l'évolution de leurs concepts.
- Maîtriser la technicité des produits pour apporter des réponses techniques aux attentes des clients.
- Maîtriser les techniques de vente pour les produits habillement.
- Apprendre à implanter et maintenir un linéaire textile qualitatif et séduisant.

DURÉE

7 semaines

VALIDATION

Certificat consulaire délivré par la Chambre de Commerce et d'Industrie Pau Béarn.

Soutenance orale devant un jury de professionnels + cas pratique.

PROGRAMME

MODULE TEXTILE

Les fondamentaux du textile

- Les matières premières textiles
- La construction d'un vêtement
- Savoir lire les étiquettes
- Les besoins des clients
- Les réponses du textile

L'habillement technique outdoor

- Le marché et les pratiquants
- Les produits de l'habillement outdoor
- Les attentes clients

L'habillement technique ski et snowboard

- Le marché et les pratiquants
- Les produits de l'habillement ski et snowboard
- Les attentes clients

Étalage/Merchandising Interventions fabricants

MODULE COMMERCIALISATION ET GESTION

Distribution du marché du sport

- Historique, tendances et perspectives



Communication – Savoir-être

- Attitudes envers la clientèle
- Attitudes envers ses collaborateurs

Langue étrangère appliquée (Anglais)

- Fondamentaux grammaticaux
- Vocabulaire spécifique à la vente d'articles textile et accessoires hiver

Vente

- Techniques de vente, gestion
- Sketches de ventes et argumentaires
- Sensibilisation aux marges, coefficients, ratios, TVA

5 JOURS

TECHNICIEN SKI INITIATION

- Apprendre les fondamentaux théoriques et techniques du ski.
- Maîtriser les techniques de réparation.

DURÉE

5 jours

VALIDATION

Attestation de formation

PROGRAMME

THÉORIE

- Matériaux utilisés
- Fabrication des skis
- Différentes structures
- Choix du matériel (segmentation)
- Étude des paramètres dimensionnels et mécaniques
- Étude des différentes lignes de côtes
- Positionnement du produit dans un rayon

ATELIER

- Montage fixations
- Réglage personnalisé pour la sécurité du consommateur (norme ISO)
- Diagnostic réparation ski
- Surmoulage semelle
- Ponçage
- Mise à plat
- Affûtage carre
- Fartage, polissage, finition

10 JOURS

TECHNICIEN SKI INITIATION & PERFECTIONNEMENT

- Acquérir les fondamentaux théoriques et techniques permettant la maîtrise et l'autonomie dans la réparation, la location de ski et de snowboard en magasin spécialisé.
- Acquérir les fondamentaux théoriques et techniques en matière de chaussures de ski et de techniques de vente.

DURÉE

10 jours

VALIDATION

Attestation de formation

PROGRAMME

THÉORIE

- Reprise des fondamentaux
- Techniques de vente : phases de la vente et mises en scène

ATELIER

- Pratique atelier programmes « skiman initiation » + atelier « skiman confirmé » :

- affûtage des carres manuel et finition,
- principe et pratique d'une ponceuse à pierre,
- préparation des skis course,
- utilisation et optimisation des différents farts,

- Personnalisation des préparations des skis
- Chaussures de ski
- Théorie et atelier snowboard

2 JOURS

TECHNICIEN SKI CONFIRMÉ

- Se perfectionner à la technique de préparation de skis.
- Devenir un technicien spécialiste et expert.

DURÉE

2 jours

VALIDATION

Attestation de formation

PROGRAMME

THÉORIE

- Reprise des techniques fondamentales
- Connaissance des nouveaux concepts
- Etude des tendances nouvelles glisses

ATELIER

- Planéité du ski, techniques de contrôle
- Ponçage, mise à plat
- Affûtage carre manuel et finition
- Principe et pratique d'une ponceuse à pierre
- Préparation des skis course
- Structuration semelle
- Utilisation des différents farts
- Personnalisation des skis



2 JOURS

VENDEUR SNOWBOARD

- Appréhender le marché du snowboard en termes de culture et de pratique.
- Maîtriser les techniques de réparation et de réglages.

DURÉE

5 jours

VALIDATION

Attestation de formation

PROGRAMME

THÉORIE

- Historique
- Descriptif d'une planche et de sa fabrication
- Matériaux
- Paramètres dimensionnels et mécaniques
- Concepts fabricants
- Connaissances des segmentations
- Étude des tendances
- Choix des angles et écarts des pieds
- Connaissance et descriptif des différentes fixations et chaussures

ATELIER

- Surmoulage, ponçage, mise à plat, affûtage, fartage
- Personnalisation des réglages
- Changements et pose d'inserts





5 JOURS

BOOTFITTING

- Acquérir les fondamentaux théoriques et techniques permettant la maîtrise et l'autonomie dans le diagnostic et l'apport de solutions bootfitting en magasin spécialisé.
- Acquérir les fondamentaux théoriques et techniques en matière de chaussures de ski et de techniques de vente.
- Optimiser le rayon dédié.

DURÉE

2 jours

VALIDATION

Attestation de formation

PROGRAMME

THÉORIE

- Études des pieds (morphologie, lecture des différentes pathologies)
- Études des différentes chaussures et des chaussants
- Connaissance des concepts des semelles personnalisables
- Étude des chaussants pré-formés, thermo-moulés, injectés

ATELIER

- Lecture des différents pieds / apports de solutions techniques
- Choix des chaussants
- Confection des semelles appropriées en fonction des pathologies / calages
- Notion de déformation de coques / injection de chaussants spécifiques

5 JOURS

LUXURY & OPTIMUM EXCELLENCE

- Comprendre et appréhender l'univers du Luxe.
- Positionner le vendeur comme partie intégrante de l'univers Premium.
- Apprécier l'importance d'un service exceptionnel et de la Relation Client dans un contexte Haut de Gamme et Luxe.
- Définir les forces et les impacts de la mise en scène dans le cycle de l'Expérience Client.

DURÉE

5 jours

VALIDATION

Attestation de formation

PROGRAMME

Comprendre l'univers du luxe, définition

- Appréhender les différents secteurs du Luxe
- Analyser la cartographie du Luxe dans le monde du sport
- Comprendre la relation Luxe / Client

L'Expérience Client

- Décomposer le processus de l'Expérience Client
- Définir la fidélisation Client
- Identifier les processus d'actions de marques choisies

Gérer le vécu émotionnel et fonctionnel

- Comprendre ce qu'est la promesse de la marque
- Identifier les produits du secteur
- Intégrer le rôle des acteurs pour créer des actions « sublimes »

Adopter les 3 éléments du service

- Interpréter la dimension professionnelle
- Vivre la dimension humaine et définir les actions à mettre en place
- Créer une dimension dite de « présentation » ou esthétique
- Synthétiser les 3 dimensions = la mise en scène





**Repérer les éléments « d'ouverture »
et de « fermeture »**

- Définir les notions d'ouverture et de fermeture dans la relation Client
- Comprendre le Client et rester « ouvert »
- Créer du lien : le « relationnel » avec justesse
- Personnaliser sa relation, ses actions

L'alliance des gestes et des mots

- Définir ce que la gestuelle représente en interaction avec le client
- Maîtriser ses gestes et sa posture, en cohérence avec son métier

- Différencier les différents types de vocabulaire (techniques, de la marque, émotionnels, sensoriels..) et utiliser un vocabulaire adapté
- Éviter l'emploi de la négation et le « non »

Typologie / nationalité clients

- Identification et définition des éléments de langage et attitudes à adopter en fonction des différentes nationalités rencontrées

Interventions de fabricants de produits Haut de Gamme.

- Argumentaires produits, mise en avant, essai

2 JOURS

DEVENIR MANAGER EN MAGASIN DE SKI

- Apprendre à animer, communiquer en s'assurant de l'implication durable de son équipe.
- Savoir obtenir le respect de la qualité, des règles, l'atteinte des objectifs, la performance, sans générer la démotivation.
- Apprendre à gérer la pression et le stress du manager au quotidien.



DURÉE

2 jours

VALIDATION

Attestation de formation

Vérification des acquis en cours de formation

PROGRAMME

Être capable de

- Développer son leadership et son efficacité personnelle
- Communiquer efficacement avec son équipe de travail
- Clarifier son rôle d'encadrement
- Maîtriser les principaux outils du management
- Agir sur les leviers de la motivation d'équipe



Développer son identité de chef d'équipe

- Bien identifier ses rôles et ses responsabilités en tant que leader

Animer son équipe en utilisant les outils de base du Management

- Construire la relation managériale avec son équipe
- Communiquer efficacement
- Maîtriser les outils du Manager
- Impliquer son équipe au quotidien

Moyens pédagogiques

- Formation avec alternance d'apports théoriques et pratiques
- Echanges, analyses de pratiques, mises en situation et cas réels d'entreprises



CONTACTS

CNPC SPORT | PAU (SIÈGE SOCIAL)

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

CNPC SPORT - ALPES | GRENOBLE

Tél. : 04 76 48 01 59
email : 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
email : cnpc.sudest@cnpc.fr

CNPC SPORT - OUEST | NANTES

Tél. : 06 69 19 52 53
email : cnpc.ouest@cnpc.fr

cnpc.fr

une école

