



**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 40 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)

- **TECHNICIEN VENDEUR PRODUITS SPORT OPTION SPORTS DE GLISSE** • 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
- **DEVENIR 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

TECHNICIEN VENDEUR PRODUITS SPORT OPTION SPORTS DE GLISSE

- 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

> Titre RNCP niveau 4 de Technicien Vendeur en produits sport option Sports de glisse H/F.

CONDITIONS D'ACCÈS

CAP/BEP (ou niveau équivalent)

ÉVALUATION

Mise en situation reconstituée suivie d'un oral :

1- Montage/assemblage, réglage, préparation à la vente d'un matériel de sport.

2- Prise en charge d'une demande après-vente, réparation d'un matériel défectueux et remise au client.

PROGRAMME

BLOC 1

Gérer la relation client

- Accueil du client (point de vente, posture métier, communication interpersonnelle, relationnel ...)

- Gestion des conflits
- Connaissance environnement
- Gestion et reporting du SAV
- Langues étrangères (anglais / espagnol)

Accompagner son client dans son acte d'achat ou de location

- S'informer sur les évolutions techniques des produits sport dans le cadre de son activité : historique, vocabulaire, les différentes pratiques, le marché, segmentation, contacts professionnels du secteur (fabricants, distributeurs ...)
- Proposer du matériel des équipements sportifs et services adaptés aux besoins des clients : législation, composition d'un ski / snowboard (groupe, matériaux, tailles, ventes complémentaires, textile, accessoires...)
- Techniques de vente
- Techniques de location / spécificité territoriale / gestion des retours du matériel

Participer à l'animation / Gestion de la surface de vente

- Exploitation, sécurité du point de vente : gestion commerciale, animation commerciale, techniques de merchandising, parcours d'achat cross canal
- Gestion de stocks - inventaire / suivi informatique

BLOC 2

Préparer, organiser les espaces techniques et ateliers

- Organisation des espaces ateliers (ergonomie, agencement, distances sécuritaires, outils, zone de stockage, etc.) théorie et visite magasin/atelier
- Sécurité et environnement recyclage : EPI, produits toxiques, recyclage
- Vérification régulière du bon fonctionnement de l'outillage et espaces nécessaires en atelier, règles d'hygiène, protections (vaccins)
- Gérer ou participer à l'approvisionnement et au réassort de l'atelier / fournisseurs

Réaliser les opérations de préparation et d'assemblage

- Espace marchand, mise en place en magasin
- Effectuer les opérations complètes de montage et réglage des produits sportifs glisse destinés à la vente ou à la location, en utilisant les outils et le matériel adaptés dans le respect des règles de sécurité et des normes de montage/réglage préconisées

Réaliser les opérations d'entretien / de réglage / de changement et de réparation

- Prendre en charge l'entretien et la réparation ou le SAV des articles de sports (sports de glisse)
- Préparer et organiser ses interventions
- Réaliser un diagnostic « manuel » de premier niveau (ex : état semelle, réglage fixations) afin d'identifier le dysfonctionnement
- Réaliser un diagnostic affiné en utilisant l'outil adapté afin d'identifier la limite d'utilisation (réglet de planéité, cale à déverser, vérificateur d'angles).
- Réaliser les opérations d'entretien, maintenance et réparation des produits de sports de glisse
- Choisir l'outillage et les pièces détachées en fonction des interventions à réaliser
- Réaliser les interventions de base et/ou autorisées par le fabricant sur les produits glisse (structuration, changement d'angle, déversage)
- Réaliser le suivi SAV auprès du fabricant/de la marque
- Assurer la restitution du matériel au client
- Rendre compte des activités du SAV

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.

CONDITIONS D'ACCÈS

Pas de pré-requis.

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

CONDITIONS D'ACCÈS

Pas de pré-requis.

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

CONDITIONS D'ACCÈS

Pas de pré-requis.

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

CONDITIONS D'ACCÈS

Pas de pré-requis.

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



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

5 jours

VALIDATION

Attestation de formation

CONDITIONS D'ACCÈS

Pas de pré-requis.

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 chaussons 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 chaussons spécifiques

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

2 jours

VALIDATION

Attestation de formation

CONDITIONS D'ACCÈS

Pas de pré-requis.

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

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

CONDITIONS D'ACCÈS

Pas de pré-requis.

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

CONDITIONS D'ACCÈS

Pas de pré-requis.

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
- Échanges, 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
email : 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 62 64 48 66
email : cnpc.ouest@cnpc.fr

cnpc.fr

une école



La certification qualité a été délivrée au titre des catégories :
Actions de formation
Action permettant de valider les acquis de l'expérience
Action de formation par apprentissage