

● Public concerné

Toute personne souhaitant obtenir un diplôme de niveau 4 et assurer les missions de vendeur conseiller sport

● Pré-requis

Satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement et avoir :

- Soit un diplôme de niveau 3 (CAP/BEP) + 2 ans d'expérience professionnelle dans le domaine
- Soit une année de Terminale menée à son terme

● Objectifs pédagogiques

Être capable de :

- Promouvoir, conseiller et vendre une offre commerciale spécialisée « sport »
- Collaborer à l'aménagement et au bon fonctionnement de l'espace de vente
- Valoriser l'offre produit par une préparation et une présentation adaptée
- Être polyvalent sur l'ensemble de l'offre technique

● Modalités et délais d'accès

- Modalités d'accès : Entretien et tests de sélection
- Estimation du délai d'accès : de 1 à 8 mois

● Mode d'évaluation

- Contrôle continu et Etude produits soutenue.
- Validation des différents pôles de connaissance
- Evaluation de la pratique professionnelle
- Validation du Bloc 2 TVPS Cycle (pour Spécialité Cycle)

● Méthodes pédagogiques

- Apports théoriques
- Exercices et mises en situation
- Supports de cours remis aux stagiaires

● Sanction de la formation

- Validation partielle ou totale du titre Vendeur Conseiller Sport niveau 4
- Remise d'une attestation de formation

● Durée

- 12 mois en apprentissage, contrat de professionnalisation ou Pro-A, ou en formation continue

● Tarif

Nous consulter selon profil

- **Accessibilité aux personnes handicapées** Nos locaux sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Les situations de handicap sont prises en compte dès les entretiens de positionnement. Présence d'une référente handicap.

PROGRAMME

PÔLE COMMERCE & MARKETING

Techniques de vente – Marketing – Merchandising – Communication publicitaire – E-commerce, médias sociaux, social commerce – Point de vente – Politique commerciale – Agencement et scénographie marchands – Développement durable – Démarque et réglementation des prix

PÔLE GESTION FINANCES EXPLOITATION

Gestion de caisse – Comptabilité – Gestion commerciale, gestion de stocks

PÔLE JURIDIQUE

Droit commercial – Droit du travail

PÔLE MAITRISE SECTEUR SPORT – STRATÉGIE

Distribution et commerce du sport – Présentation Enseignes Équipementiers – Etude de concurrence – Etude produit sport

PÔLE LANGAGES ET METHODES

Langues étrangères – Outils informatiques – Communication interpersonnelle – Techniques de recherche d'emploi – Rapport de stage – Coaching soutenances orales

SPÉCIALITÉ MULTISPORTS

PÔLE EQUIPEMENTS, MATERIELS ET ACCESSOIRES

*Acteurs et perspectives du marché du sport – Environnement des pratiques sportives
Environnement produits : concept, innovation, matériaux, composants, tendances
Environnement magasin : espaces de vente, agencement des produits dans le rayon
Produits sport : Cycle - Glisse hiver (ski, snowboard) - Glisse urbaine, EDP – Chaussures, podologie – Textiles – Glisse été (water sports) – Golf – Montagne outdoor – Fitness, diététique – Sports collectifs – Sports connectés (optique, électronique, orientation)*

SPÉCIALITÉ CYCLE

LES FONDAMENTAUX DU CYCLE : THEORIE ET PRATIQUE ATELIER

Marché du cycle – Etude des composants (géométries, cadres, groupes, pédaaliers, jeux de direction, dérailleurs, moyeux, freins, pneumatiques ...) – Suspensions hydrauliques – Freinage hydraulique – Rayonnage – Vélo à Assistance Electrique VAE – Etude posturale

EQUIPEMENT DU CYCLISTE

Chaussures – Podologie – Textiles et accessoires

● **Contact**

Campus Pau : **Nathalie HIAS**

Tél : 05 59 62 06 27

Mail : n-hias@cnpc.fr

Référente Handicap - **Valérie CASSOULET**

Tél : 05 59 62 98 48

Mail : v-cassoulet@cnpc.fr

Référente Mobilité Nationale et Internationale - **Marianne CHOIGNARD**

Tél : 05 59 62 98 43

Mail : m-choignard@cnpc.fr

● **Taux de diplomation : 100 %**

● **Taux d'insertion à 6 mois : 90 %**