

### Public concerné

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

### Prérequis

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 :

- Gérer la relation client dans un contexte de vente en univers spécialisé sport
- Contribuer à l'activité commerciale d'une enseigne sportive
- Participer à la gestion du service après-vente en entreprise du sport

### 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
- Validation des différents blocs de compétence par jeux de rôle, études de cas et mises en situation professionnelle reconstituée
- Evaluation de la pratique professionnelle (période en entreprise)
- 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

- Formation gratuite et rémunérée (rémunération selon réglementation du contrat d'apprentissage ou de professionnalisation)

- **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

### BLOC 1 : Gérer la relation client dans un contexte de vente en univers spécialisé sport

*Accueillir les clients dans une enseigne sportive physique  
Conseiller les clients dans une enseigne sportive  
Gérer les demandes des clients d'une enseigne sportive en e-commerce  
Accueillir les clients en magasin de sport dans le cadre d'une commande électronique*

### BLOC 2 : Contribuer à l'activité commerciale d'une enseigne sportive

*Réaliser la mise en place des rayons au sein d'une enseigne sportive  
Analyser l'efficacité du merchandising mis en place au sein du magasin  
Assurer la gestion de caisse, en gérant les éventuels conflits en caisse  
Contribuer à la sécurisation des biens en rayons*

### BLOC 3 : Participer à la gestion du service après-vente en entreprise du sport

*Gérer un retour client en SAV en entreprise du sport  
Diagnostiquer le matériel de sport apporté et éligible à une prise en charge en SAV  
Organiser son poste de travail au sein d'un atelier en entreprise du sport  
Réparer un article de sport défectueux, en utilisant le matériel nécessaire, en favorisant les produits les plus respectueux de l'environnement*

## SPÉCIALITÉ MULTISPORTS

### EQUIPEMENTS, MATERIELS ET ACCESSOIRES

*Acteurs et perspectives du marché du sport – Environnement des pratiques sportives*

*Environnements 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, pédaliers, 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](mailto:n-hias@cnpc.fr)

Campus GRENOBLE – **Laura SALVI**

Tel : 04 76 48 81 52

Mail : [l-salvi@cnpc.fr](mailto:l-salvi@cnpc.fr)

Campus MIRAMAS - **Mélanie GARRAFFO**

Tel : 04 90 44 47 88

Mail : [m-garraffo@cnpc.fr](mailto:m-garraffo@cnpc.fr)

Campus PARIS – **Karim SIDANI**

Tél : 01 55 43 16 02

Mail : [k-sidani@cnpc.fr](mailto:k-sidani@cnpc.fr)

Campus NANTES - **Mathilde BELHAMITI-VIEYRA**

Tel : 06 62 64 48 66

Mail : [m-belhamiti-vieyra@cnpc.fr](mailto:m-belhamiti-vieyra@cnpc.fr)

Référente Handicap - **Valérie CASSOULET**

Tél : 05 59 62 98 48

Mail : [v-cassoulet@cnpc.fr](mailto:v-cassoulet@cnpc.fr)

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

Tél : 05 59 62 98 43

Mail : [m-choignard@cnpc.fr](mailto:m-choignard@cnpc.fr)

● **Taux de diplomation : 100 %**

● **Taux d'insertion à 6 mois : 100%**