

**FORMATIONS TRAIL RUNNING  
& CHAUSSURES DE SPORT**



**CNPC**  
**SPORT** BUSINESS  
CAMPUS

*Passion sport*  
**VOCATION COMMERCE**

L'Essentiel des formations pour performer  
dans l'Univers chaussures de sport



## 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.**



**+ de 36 ans  
d'activité**



**2 domaines  
d'expertise**

Commercialisation et  
technicité des produits sport



**2600 personnes  
formées par an**



**+ de 10 000  
diplômés**

## **DÉVELOPPEZ VOTRE EXPERTISE TECHNIQUE ET COMMERCIALE DE L'UNIVERS CHAUSSURES DE SPORT**

### **4 PARCOURS DE FORMATION**

- FLASH // Trail Running // 1 jour
- GLOBAL // Trail Running // 4 jours
- PURE BUSINESS // Chaussures de sport // 1 jour
- CQP // Vendeur Technicien Trail Running // 7 semaines

### **En 1 jour, 4 jours ou 7 semaines, valorisez votre capital compétences !**

- Formez-vous à la technique et aux concepts des produits de l'univers Trail, Running, chaussures de sport et accessoires, à l'analyse morphologique, à l'analyse de la foulée, au chaussage, au diagnostic des problématiques,
- Formez-vous aux techniques de ventes spécifiques,
- Fidélisez vos clients par vos conseils techniques, experts et professionnels,
- Faites vivre une expérience unique à vos clients,
- Partagez votre passion sport avec vos clients.

**Le CNPC SPORT est le 1<sup>er</sup> partenaire Formations Trail/Running  
de la branche professionnelle du commerce du sport.**

### **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  
Formation de l'Entreprise, Financement personnel ...

**Toutes les dates de formation, les tarifs  
et les modalités de financement sur [cnpc.fr](http://cnpc.fr)**



FLASH

## TRAIL RUNNING

- Se remettre à jour des compétences techniques liées à la vente et au conseil clients du rayon chaussures trail/running.

“

*... Ma passion est de transmettre toute mon expertise du terrain et des produits au service des professionnels du commerce du sport...*

Luc NAHON,  
Responsable TRAIL RUNNING / CHAUSSURES au CNPC SPORT  
Diplômé d'État DEJEPS - Entraîneur Triathlon

### PROGRAMME

#### PHYSIOLOGIE ET COURSE A PIED (2,5 HEURES)

- Analyse anatomique du pied statique puis dynamique
- Biomécanique de la course à pied
- Analyse posturale
- Les différentes foulées

#### CHAUSSURES DE RUNNING ET TRAIL, CONCEPTION ET VENTE (4,5 HEURES)

- Les attentes des pratiquants (es) : Confort, amorti, stabilité - Sécurité - Performance, rendement, dynamisme - Plaisir - Minimalisme
- Les concepts : Conception et argumentaires techniques
- Techniques de vente adaptées aux chaussures trail/running

### DURÉE

1 jour (7 heures)

### VALIDATION

Attestation de formation



GLOBAL

## TRAIL RUNNING

- Perfectionner ses compétences techniques et commerciales dans le domaine de la vente et du conseil liés au rayon chaussures de trail/running et accessoires.



### PROGRAMME

#### ENVIRONNEMENT DE LA PRATIQUE (3,5 HEURES)

- Environnement du running : Marché - les fédérations sportives et handisports - Essor de la pratique
- Les attentes des coureurs (ses) sur les produits
- Le lien avec les points de vente, le poids d'Internet

#### PODOLOGIE (3,5 HEURES)

- Analyse du pied
- Anatomie, descriptif du pied et des membres inférieurs, morphologie
- Examen clinique avec observation de la statique du pied
- Biomécanique de la marche
- Biomécanique de la course à pied
- Analyse posturale

#### PHYSIOLOGIE ET COURSE A PIED (3,5 HEURES)

- Physiologie sportive et physiologie liée à la course à pied
- Les différentes foulées

#### CHAUSSURES DE RUNNING ET TRAIL, CONCEPTION (3,5 HEURES)

- Les attentes des pratiquants (es) : Confort, amorti, stabilité - Sécurité - Performance, rendement, dynamisme - Plaisir - Minimalisme
- Les concepts : Conception et argumentaires techniques

#### LOGICIEL ET ANALYSE VIDEO COURSE A PIED SUR TAPIS (2 HEURES)

- Connaissance de logiciel d'analyse de foulée
- Prise de vue
- Analyse de la foulée, organisation de l'atelier
- Utilisation et conseil d'entretien tapis course

#### CHAUSSAGE (1,5 HEURE)

- Les douleurs et blessures, conseils
- Les semelles préformées
- Réalisation de semelles thermoformées

#### ACCESSOIRES ET MONTRES CONNECTEES (2 HEURES)

- Montres (GPS, cardiofréquence, chronomètre, podomètre...) - Electrostimulation - Lunettes - Frontales
- Bagagerie - Librairie, cartographie - Bâtons - Prothèses, orthèses articulaires - Crèmes protectrices

#### TEXTILE RUNNING ET TRAIL (1,5 HEURE)

- Les produits textiles de base adaptés à la gamme running, trail
- Les matériaux
- Argumentaires techniques performances (membranes, apprêts, grattages)
- Besoins physiologiques du corps pendant l'activité running et réponses des vêtements : Protection froid - Protection pluie et vent - Thermorégulation
- Compression et récupération - Le système 2, 3 couches : interaction entre les vêtements
- Les différents types de vêtements hommes/femmes été/hiver (bas, hauts, sous-vêtements, chaussettes, trifonctions)

#### DIETETIQUE SPORTIVE ET PRODUITS ASSOCIES (2 HEURES)

- Cerner les besoins du client, conseils
- Boissons et produits énergétiques, énergisants, récupération
- Les besoins spécifiques en course à pied, à l'entraînement, en course (avant, pendant, après...)
- Micronutriments

#### TECHNIQUES DE VENTE APPLIQUEES (1,5 HEURE)

- Techniques de vente adaptées aux différents produits running : L'accueil, techniques spécifiques running
- La découverte des attentes et des besoins du client
- La recherche de ses motivations - La présentation des articles et l'argumentation structurée - La réponse aux objections du client - La conclusion de la vente - Les ventes complémentaires - Sketches, mises en situation

#### TEST ET SORTIE TERRAIN (3,5 HEURES)

### DURÉE

4 jours (28 heures)

### VALIDATION

Attestation de formation



PURE BUSINESS

## CHAUSSURES DE SPORT

- Optimiser les ventes de chaussures de sport par une meilleure technique de commercialisation des produits et de gestion de l'espace.



### DURÉE

1 jour (7 heures)

### VALIDATION

Attestation de formation

### PROGRAMME

#### ARGUMENTAIRES ET TECHNIQUES DE VENTE DES PRODUITS CHAUSSURES (3,5 HEURES)

- Généralité biomécanique et anatomie
- Les différentes familles de chaussures ; argumentaires et techniques de vente associées : Tennis, Sports collectifs (basket, crampons football et rugby), Multisports, Sports en salle, Running et trail.

#### ANIMATION DE L'ESPACE DE VENTE CHAUSSURES DE SPORT (3,5 HEURES)

- Gestion du mural et des gondoles chaussures : Techniques de merchandising, Gestion des stocks, Lutte contre la démarque, Dynamisation commerciale.
- Optimisation du flux client
- Développement du taux de transformation
- Développement de la vente complémentaire

CQP

## VENDEUR TECHNICIEN TRAIL RUNNING

- Conseils techniques auprès des clients : analyse morphologique, analyse de la foulée, chaussage, diagnostic des problématiques pour mieux personnaliser votre vente.
- Acquisition des techniques de vente : prise en charge du client, recherche des besoins, présentation des produits et accessoires, gestion des stocks, maîtrise des argumentaires de vente et des concepts, fidélisation du client.

### DURÉE

7 semaines (252 heures)

### VALIDATION

CQP de Conseiller Trail Running (Certificat de Qualification Professionnelle) inscrit au RNCP de niveau V (Répertoire National des Certifications Professionnelles).

Examen théorique et pratique

### PROGRAMME

#### TECHNIQUES DE PRODUITS CHAUSSURES ET ACCESSOIRES (126 heures)

- Anatomie et physiologie
- L'analyse du pied et de la course
- Les pointures
- La conception et la fabrication d'une chaussure
- Les services clients à proposer
- Chaussage
- Tapis de course
- Le segment de l'athlétisme

#### PRODUITS ASSOCIES (56 HEURES)

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

#### ENVIRONNEMENT (14 HEURES)

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

#### COMMERCE ET GESTION (56 HEURES)

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





## CONTACTS

### **CNPC SPORT - SUD | PAU (SIÈGE SOCIAL)**

Tél. : 05 59 62 76 70  
e.Mail : [cnpc.sud@cnpc.fr](mailto:cnpc.sud@cnpc.fr)

### **CNPC SPORT - ALPES | GRENOBLE**

Tél. : 04 76 48 01 59  
e.Mail : [cnpc.alpes@cnpc.fr](mailto:cnpc.alpes@cnpc.fr)

### **CNPC SPORT - ILE DE FRANCE | PARIS**

Tél. : 01 55 43 16 02  
e.Mail : [cnpc.paris@cnpc.fr](mailto:cnpc.paris@cnpc.fr)

### **CNPC SPORT - SUD EST | MIRAMAS**

Tél. : 04 90 44 47 88  
e.Mail : [cnpc.sudest@cnpc.fr](mailto:cnpc.sudest@cnpc.fr)

**cnpc.fr**

une école

