



FORMATIONS
TECHNIQUES & COMMERCIALES
TRAIL • RUNNING
CHAUSSURES SPORT & MODE

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 CHAUSSURES DE SPORT

DÉCOUVREZ NOS 4 FORMATIONS (H/F)

- CQP // Vendeur Technicien Trail Running • 4 semaines | p. 4-5
- FLASH // Trail Running • 1 jour | p. 6-7
- GLOBAL // Trail Running • 4 jours | p. 8-9
- PURE BUSINESS // Chaussures de sport • 1 jour | p. 10-11

En 1, 4 jours ou 4 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^{er} partenaire Formations Trail/Running de la branche professionnelle du commerce du sport.



DURÉE

4 semaines (152h15)

VALIDATION

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

Examen théorique et pratique

PROGRAMME

GÉRER LA RELATION CLIENT

- Accueil du client (Point de vente, Posture métier, Communication interpersonnelle, relationnel)
- Connaissance environnement, sécurité pratiques, Handisport, segment athlétisme
- Gestion des conflits
- Gestion du SAV

ACCOMPAGNER SON CLIENT DANS SON ACTE D'ACHAT OU DE LOCATION

- Construire une veille innovation et contacts professionnels secteur (fabricants, distributeurs, etc.)
- Accessoires
- Textile
- Conception chaussures
- Diététique
- Technique de vente
- Ventes additionnelles
- Analyse de foulée
- Tapis de course
- Chaussage



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.

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

PRÉPARER, ORGANISER LES ESPACES TECHNIQUES ET ATELIERS

- Organisation des espaces et ateliers (agencement, zone de stockage). Théorie et visite magasin

RÉALISER LES OPÉRATIONS DE PRÉPARATION ET D'ASSEMBLAGE

- Personnalisation (semelles)



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



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

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.



DURÉE

4 jours (28 heures)

VALIDATION

Attestation de formation

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)

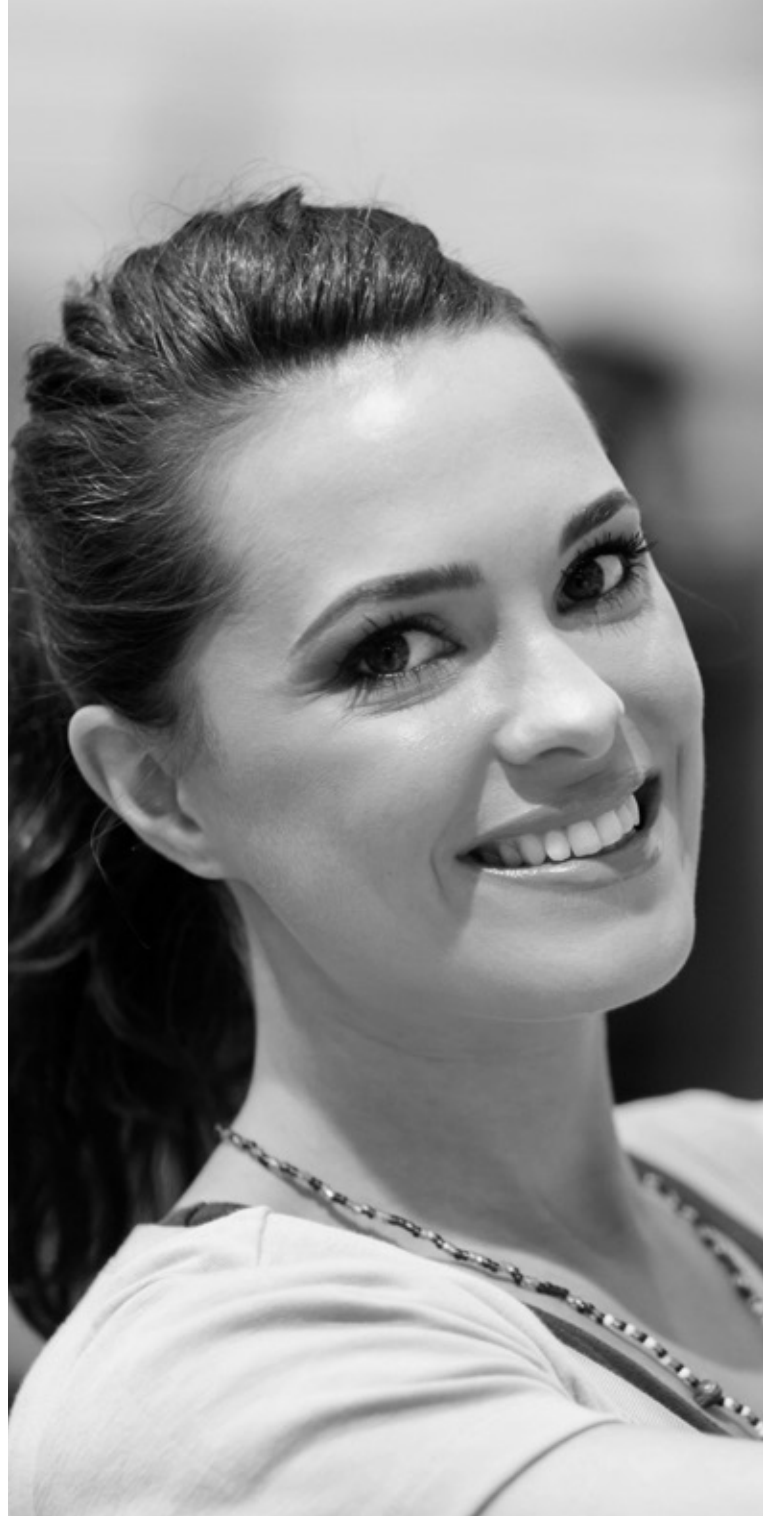
- Techniques de vente adaptées aux différents produits running : L'accueil, techniques spécifiques running
- La découverte des attentes et des besoins du client
- La recherche de ses motivations - La présentation des articles et l'argumentation structurée - La réponse aux objections du client - La conclusion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

TEST ET SORTIE TERRAIN (3,5 HEURES)

PURE BUSINESS

CHAUSSURES SPORT & MODE

- Optimiser les ventes de chaussures multi-sports et sneakers.
- Développer la connaissance du phénomène culturel sneakers.
- Conseiller les clients 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

- Anatomie et biomécanique de base liées au pied et à la chaussure de sport
- Volume chaussant et pointure, grilles de taille
- Histoire et culture Sneakers
- Caractéristiques esthétiques et techniques, argumentaires
- Concepts, différentes matières et entretien
- Vocabulaire spécifique
- Vente

ANIMATION DE L'ESPACE DE VENTE

- Gestion du mural et des gondoles chaussures
- Techniques de merchandising
- Dynamisation commerciale
- Optimisation du flux client
- Développement du taux de transformation
- Développement de la vente complémentaire



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



CCI PAU BÉARN

