

|   |   |          |              |
|---|---|----------|--------------|
|  | <b>Spécialiste WATERSPORTS</b>          |          |              |
|   | Programme                               |          |              |
| <b>POLE</b>   | <b>TECHNIQUES PRODUITS ET MATERIELS</b> |          |              |
| <b>VOLUME HORAIRE</b>   | <b>168 heures</b>                       | 24 jours | MARS 2022 V2 |

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Acquérir les compétences pour s'insérer avec expertise dans les fonctions siège, retail ou école de l'industrie Watersports.

Connaître les fonctionnalités et technicités des produits ainsi que leurs utilisations, afin de devenir un expert-produit de cet environnement.

Apporter les compétences commerciales et permettre à l'apprenant de conseiller, de proposer et d'argumenter à propos de ces produits techniques en fonction des besoins des clients et de leur niveau de pratique.

La perspective globale est d'acquérir toutes les compétences et codes du marché des Watersports afin d'intégrer efficacement la filière et d'évoluer au sein de celle-ci.

## COMPÉTENCES VISÉES

### Compétences Techniques

**Connaître les principales caractéristiques techniques des produits, accessoires et activités nautiques pour :**

- ▶ déclencher l'acte d'achat par la valorisation technique des produits
- ▶ identifier les pistes actuelles d'innovations
- ▶ argumentaires adaptés en fonction des produits et types de pratiques
- ▶ utiliser un vocabulaire technique et professionnel
- ▶ personnaliser l'acte d'achat par la vente d'accessoires

### Compétences Vente

**Apporter des réponses techniques en fonction des attentes du client en tenant compte à chaque acte de vente de ces besoins :**

- ▶ décrypter le type de pratiquant
- ▶ décrypter le type d'usage
- ▶ apporter les conseils professionnels pour plus de valeur ajoutée à la vente
- ▶ déclencher une vente additionnelle
- ▶ proposer efficacement les services client

### Compétences Merchandising

- ▶ savoir présenter et valoriser les produits et accessoires pour susciter l'achat
- ▶ théâtraliser le point de vente
- ▶ élaborer un assortiment équilibré

### Compétences Marché

- ▶ connaître le marché et les codes de la distribution d'articles watersports
- ▶ Identifier les marchés porteurs

## DEMARCHE PEDAGOGIQUE

La démarche pédagogique associe l'approche théorique avec de nombreuses illustrations (identification de modèles produits références, analyse et description des fonctionnalités...).

Les modules Techniques de ventes, Merchandising, Point de vente viennent compléter l'approche technique des produits.

Le module « Contacts professionnels secteur » pourra être l'occasion de tester les produits et d'en restituer une analyse.

|   |   |          |              |
|---|---|----------|--------------|
|  | <b>Spécialiste WATERSPORTS</b>          |          |              |
|   | Programme                               |          |              |
| <b>POLE</b>   | <b>TECHNIQUES PRODUITS ET MATERIELS</b> |          |              |
| <b>VOLUME HORAIRE</b>   | <b>168 heures</b>                       | 24 jours | MARS 2022 V2 |

## CONTENU PÉDAGOGIQUE

### Accueil + formalités + présentation programme / attendus (0.5 jour)

#### Culture et environnement (1jour)

- ▶ Culture(s), codes et pratiques sportives - Fédérations
- ▶ Produits et innovations + Développement durable

#### Marché (0.5 jour)

Filière + Marché direct et dérivés + principaux acteurs + contacts professionnels secteur

#### Ecole de surf (0.5 jour)

Ecole de surf (gestion de l'équipe, réservation, parc de location, sécurité...)

#### Commerce (4.5 jours)

Shop (Vente + Merchandising + principaux ratios de gestion + service client+ point de vente)

#### Sports de vagues (4.5 jours +1 jour)

Identification des modèles de produits référence, analyse et description des fonctionnalités

- ▶ Surf / longboard
- ▶ Foil
- ▶ Bodyboard
- ▶ Skimboard (info)
- ▶ Shape en partenariat avec Shaper House (1 jour)

#### Sports de vent (2 jours)

Identification des modèles de produits référence, analyse et description des fonctionnalités

- ▶ Wind Surf
- ▶ Kite surf

#### Sports de pagaie (2 jours)

Identification des modèles de produits référence, analyse et description des fonctionnalités

- ▶ Stand up paddle
- ▶ Kayak

#### Sports tractés (1 jour)

Identification des modèles de produits référence, analyse et description des fonctionnalités

- ▶ Wakeboard

|   |   |          |              |
|---|---|----------|--------------|
|  | <b>Spécialiste WATERSPORTS</b>          |          |              |
|   | Programme                               |          |              |
| <b>POLE</b>   | <b>TECHNIQUES PRODUITS ET MATERIELS</b> |          |              |
| <b>VOLUME HORAIRE</b>   | <b>168 heures</b>                       | 24 jours | MARS 2022 V2 |

#### **Équipement / accessoires et textile (3.5 jours)**

Identification des modèles de produits référence, analyse et description des fonctionnalités

- ▶ Combinaison néoprène (0,5 jour)
- ▶ Accessoires Optique Solaire (0.5 jour)
- ▶ Textile surfwear & lifestyle (2.5 jours)

#### **Glisse urbaine (1jour)**

- ▶ Skateboard / Longboard

#### **Contacts professionnels secteur (1.5 jour)**

- ▶ Visite des sièges, fab lab, et intervention des professionnels

#### **Évaluation (0.5 jour)**

- ▶ Mise en situation professionnelle

## **CRITERES D'ÉVALUATION DE L'APPRENANT**

---

#### Modalités

Questionnaire de synthèse

Mise en situation de vente en B to C de produits spécialisés Watersports

#### Critères

Les connaissances et compétences en techniques produits et accessoires sont valorisées dans l'acte de vente.

Toutes les étapes de la vente (dont la vente complémentaire) sont maîtrisées.

Maîtrise de la perception et des attentes des clients sur l'ensemble du rayon Activités nautiques.

Maîtrise des nouveautés et dernières innovations, compréhension des évolutions techniques des produits.