

	Spécialiste WATERSPORTS		
	Programme		
POLE	TECHNIQUES PRODUITS ET MATERIELS		
VOLUME HORAIRE	175 heures	25 jours	Mai - Juin 2023

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.

	Spécialiste WATERSPORTS		
	Programme		
POLE	TECHNIQUES PRODUITS ET MATERIELS		
VOLUME HORAIRE	175 heures	25 jours	Mai - Juin 2023

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 (3 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

	Spécialiste WATERSPORTS		
	Programme		
POLE	TECHNIQUES PRODUITS ET MATERIELS		
VOLUME HORAIRE	175 heures	25 jours	Mai - Juin 2023

Equipement / 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

Evaluation (0.5 jour)

- ▶ Mise en situation professionnelle

Test matériel (1 jour)

CRITERES D'ÉVALUATION DE L'APPRENANT

Modalités

Questionnaire de synthèse (à déterminer)

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.