

● **Public concerné**

Salariés, dirigeants, candidats en reconversion ou en recherche de formation pour un retour à l'emploi ou un développement de compétences

● **Comment ?**

Validation des Acquis de l'Expérience, Contrat d'alternance, Congés Personnel de Formation, Plan de Développement des Compétences, Financement personnel

● **Pré-requis**

Le titre est accessible par la voie de la formation, aux candidats justifiant d'un niveau de culture générale attesté par un diplôme de niveau 3 (CAP, BEP) ou son expérience professionnelle.

Entretien et dossier de sélection de l'établissement

● **Objectifs pédagogiques**

Être capable de :

- Promouvoir, conseiller et vendre une offre commerciale spécialisée « cycle »
- Exercer des activités d'entretien et de réparation de cycles
- Valoriser l'offre produit par une préparation et une présentation adaptée
- Être polyvalent sur l'ensemble de l'offre technique cycle

● **Modalités et délais d'accès**

- Modalités d'accès : Entretien et dossier de sélection
- Estimation du délai d'accès : de 1 à 8 mois

● **Mode de validation**

- Examen théorique
- Examen pratique atelier
- Expérience professionnelle de 1 mois dans les 12 mois à partir de la fin de la formation

● **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 RNCP de Technicien Vendeur en Produits Sport Option Cycles
- Remise d'une attestation de formation

● **Durée**

- 8 semaines

● **Tarif**

Nous consulter – Tarif selon profil et nature du dispositif de formation

● **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 • Vente, animation commerciale et gestion point de vente

Compétence 1

Gérer la relation client en assurant un accueil et une approche personnalisés du client, dans un environnement et un cadre dédié à la vente de matériels sportifs (cycle), pour appréhender ses attentes et son parcours omnicanal, et cerner son profil sportif afin d'adopter une démarche d'accompagnement dans la vente adaptée à sa pratique.

Compétence 2

Accompagner le client dans son acte d'achat, en personnalisant l'approche selon son profil sportif, pour conclure la vente de matériels de sport adaptés à sa morphologie et à sa pratique sportive.

Compétence 3

Réaliser des opérations de location de cycles en proposant des produits adaptés à la morphologie, à l'usage et à la pratique sportive du client, et en le conseillant pour garantir un bon usage et une bonne utilisation du matériel sportif en toute sécurité.

Compétence 4

Traiter les retours produits et les réclamations client relatives aux défauts ou dysfonctionnements des produits sports dans le respect des procédures afin d'apporter une solution adaptée.

Compétence 5

Participer à l'animation de la relation client dans le cadre d'animations commerciales en magasin, sur les réseaux sociaux ou dans le cadre d'événements sportifs pour promouvoir les produits et matériels nouveaux, ainsi que les offres de l'enseigne en apportant une expérience technique au travers d'échange sur les pratiques sportives des clients.

Compétence 6

Participer à la gestion de la surface de vente dédiée aux matériels, articles et accessoires de sport cycles afin de la rendre attractive pour le client en théâtralisant l'offre de produits cycles conformément au plan de merchandising défini du magasin et en cohérence avec l'univers et l'esprit sportif.

Bloc 2 • Réalisation des opérations de préparation et de maintenance des cycles

Compétence 7

Participer à l'organisation de l'atelier de maintenance des cycles et ses espaces techniques afin d'être opérationnel pour réaliser des opérations de montage et d'assemblage, d'entretien et de réparation dans le respect des normes d'hygiène, de sécurité et d'environnement en vigueur.

Compétence 8

Réaliser les opérations d'assemblage et de réglage de tous types de cycles à partir des éléments préparés et montés, dans le respect de la documentation technique des fabricants, afin de les proposer à la vente ou à la location.

Compétence 9

Prendre en charge les demandes après-vente et après-location des clients (entretien, réparation) en respectant la procédure SAV interne afin de les informer et de les conseiller sur les opérations de maintenance nécessaires à réaliser pour la remise en état de bon de fonctionnement de leurs cycles.

Compétence 10

Réaliser les opérations d'entretien et de maintenance de tous types de cycles par remplacement des organes mécaniques, hydrauliques ou électriques des cycles ou par réparation de ses éléments constitutifs afin de le remettre en bon état de fonctionnement dans le respect des recommandations techniques des fabricants et des normes de sécurité en vigueur.

Compétence 11

Restituer aux clients leur(s) cycle(s) entretenu(s) ou réparé(s) en leur expliquant la facture pour qu'ils comprennent les interventions réalisées, en les conseillant dans l'utilisation et l'entretien de leur(s) cycle(s) et de leurs équipements en fonction de l'intensité d'usage, de leurs pratiques et objectifs sportifs

● **Contact**

Campus PAU et site de Lille - **Corinne LAVIGNE**

Tél : 05 59 62 97 76

Mail : c-lavigne@cnpc.fr

Campus GRENOBLE – **Tiffany HUGARD**

Tél : 04 76 48 81 56

Mail : t-hugard@cnpc.fr

Campus MIRAMAS - **Mélanie GARRAFFO**

Tél : 04 90 44 47 88

Mail : m-garraffo@cnpc.fr

Campus PARIS – **Aurore MOLL**

Tél : 05 59 62 68 66

Mail : a-moll@cnpc.fr

Campus NANTES – **Mathilde BELHAMITI VIEYRA**

Tél : 06 62 64 48 66

Mail : m-belhamiti-vieyra@cnpc.fr

Référente Handicap - **Valérie CASSOULET**

Tél : 05 59 62 98 48

Mail : v-cassoulet@cnpc.fr

● **Taux d'insertion à 6 mois**

97 %