

● Public concerné

Toute personne souhaitant suivre une formation de niveau 4 (niveau bac) et assurer les missions de technicien vendeur opérationnel dans un environnement spécialisé « glisse hiver »

● 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 candidature de l'établissement

● Objectifs pédagogiques

Être capable de :

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

● Modalités et délais d'accès

- Modalités d'accès : Dossier de candidature et entretien individuel
- 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 de la formation de Technicien Vendeur Sports de Glisse Hiver
- Remise d'une attestation de formation

● Durée

- 7 semaines

● Tarif

- Formation gratuite et rémunérée (rémunération selon réglementation du contrat de professionnalisation)

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 (glisse hiver), 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 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 sports de glisse hiver afin de la rendre attractive pour le client en théâtralisant l'offre de produits 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 matériels de sports de glisse

Compétence 7

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

Compétence 8

Réaliser les opérations de préparation de montage, d'assemblage et de réglage des matériels de sports de glisse 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 matériels de sports de glisse.

Compétence 10

Réaliser l'ensemble des opérations de maintenance des matériels et des accessoires de sports de glisse par réparation ou remplacement de pièces pour les remettre en bon état de fonctionnement dans le respect des normes de sécurité en vigueur.

Compétence 11

Restituer aux clients les matériels de sports de glisse réparés en leur expliquant la facture pour qu'ils comprennent les interventions réalisées, en les conseillant dans l'utilisation et l'entretien de leurs matériels sportifs en fonction de l'intensité d'usage, de leurs pratiques et objectifs sportifs

Bloc Transverse • Les fondamentaux de la relation client en langue étrangère

Anglais ou espagnol (disponibilité selon campus – nous consulter)
Maîtriser les expressions et le vocabulaire nécessaires à la relation client, de l'accroche jusqu'à la fidélisation. Identifier les besoins et proposer des solutions en langue étrangère. Acquérir plus d'aisance et de fluidité dans l'expression orale lors d'échanges avec des clients étrangers. S'adapter à des consommateurs de cultures différentes

● **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.

● **Contact**

Campus PAU - **Corinne LAVIGNE**

Tél : 05 59 62 97 76

Mail : c-lavigne@cnpc.fr

Campus GRENOBLE – **Christelle DEGOUT**

Tél : 04 76 48 81 50

Mail : c-degout@cnpc.fr

Référente Handicap - **Valérie CASSOULET**

Tél : 05 59 62 98 48

Mail : v-cassoulet@cnpc.fr

● **Taux d'insertion à 6 mois**

97 %

CNPC SPORT . PAU . Siège social - 2 avenue du stade d'Eaux-Vives - CS 10045 - 64320 BIZANOS - T. 05 59 62 76 70 - F. 05 59 62 98 45 - cnpc.sud@cnpc.fr - Siret 186 400 024 00 185 - APE 8542Z

CNPC SPORT . GRENOBLE

32, chemin du Vieux Chêne
38240 MEYLAN
T. 04 76 48 01 59 - F. 04 76 21 79 14
cnpc.alpes@cnpc.fr
Siret 186 400 024 00 136 - APE 8542Z

CNPC SPORT . PARIS

3 place de la Berline
CS 60042
93285 SAINT DENIS CEDEX
T. 01 55 43 16 02
cnpc.paris@cnpc.fr
Siret 186 400 024 00 201 - APE 8542Z

CNPC SPORT . MIRAMAS

48 avenue Marius Chalve
13140 MIRAMAS
T. 04 90 44 47 88
cnpc.sudest@cnpc.fr
Siret 186 400 024 00 177 - APE 8542Z

CNPC SPORT . NANTES

Parc du Perray
22 rue de la Rainière
44000 NANTES
T. 06 62 64 48 66
cnpc.ouest@cnpc.fr
Siret 186 400 024 00 219 - APE 8542Z