

### ● 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 Cycle
- Remise d'une attestation de compétences

### ● Durée

- Formation continue : 8 semaines  
*(291 heures de formation en présentiel + 59 heures en distanciel ou 322 heures de formation en présentiel + 28 heures en distanciel suivant les sessions)*

### ● Tarif

- Formation continue : 3850 € + 50 € frais de dossier
- Formation en alternance : rémunérée et entièrement prise en charge en contrat d'apprentissage

## 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, avec le cas échéant une approche adaptée pour comprendre ou se faire comprendre d'un client présentant un handicap, dans un environnement et un cadre dédié à la vente de cycles sports, 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 parcours client, son profil et ses objectifs sportifs, pour proposer et conclure la vente de cycles, d'accessoires et d'équipements adaptés à sa morphologie et à sa pratique sportive, le cas échéant à son handicap physique*

#### Compétence 3

*Réaliser des opérations de location de cycles, d'accessoires et d'équipements en proposant des produits adaptés à la morphologie, à l'usage et à la pratique sportive du client, le cas échéant à son handicap physique, et en le conseillant pour garantir un bon usage et une bonne utilisation du matériel en toute sécurité.*

#### Compétence 4

*Traiter les retours produits et les réclamations client relatives aux défauts ou dysfonctionnements des cycles, des accessoires et des équipements 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'opérations commerciales en magasin, sur les réseaux sociaux ou dans le cadre d'événements sportifs pour promouvoir les cycles, les accessoires et les équipements, 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 cycles, accessoires et équipements 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 sport et loisir*

### 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, en les adaptant le cas échéant aux handicaps physiques des clients, 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 ou 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 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 accessoires en fonction de l'intensité d'usage, de leurs pratiques et objectifs sportifs*

## ● Accessibilité aux personnes en situation de handicap

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](mailto:c-lavigne@cnpc.fr)

Campus GRENOBLE – **Tiffany HUGARD**

Tél : 04 76 48 81 56

Mail : [t-hugard@cnpc.fr](mailto:t-hugard@cnpc.fr)

Campus MIRAMAS - **Mélanie GARRAFFO**

Tél : 04 90 44 47 88

Mail : [m-garraffo@cnpc.fr](mailto:m-garraffo@cnpc.fr)

Campus PARIS – **Christophe PICARD**

Tél : 01 55 43 16 01

Mail : [c-picard@cnpc.fr](mailto:c-picard@cnpc.fr)

Campus NANTES – **Mathilde BELHAMITI VIEYRA**

Tél : 06 62 64 48 66

Mail : [m-belhamiti-vieyra@cnpc.fr](mailto:m-belhamiti-vieyra@cnpc.fr)

Référente Handicap - **Valérie CASSOULET**

Tél : 05 59 62 98 48

Mail : [v-cassoulet@cnpc.fr](mailto: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](mailto: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](mailto: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](mailto: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](mailto: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](mailto:cnpc.ouest@cnpc.fr)  
Siret 186 400 024 00 219 - APE 8542Z