

DIPLÔME NIVEAU 4

VENDEUR(SE)

CONSEILLER(ÈRE) SPORT

MULTISPORTS CYCLE



La formation des métiers du commerce et de la vente

Conseiller.ère client
Vendeur.se conseil sport
Employé.e de commerce sport
Assistant.e SAV
Vendeur.se spécialisé.e...



ALTERNANCE

455 H de formation

DURÉE : 1 an

DÉLAIS D'ACCÈS :

Entrée : septembre - Sortie : juin

NIVEAU DU
DIPLOME

n° RNCP : 38495



Nomenclature européenne applicable aux niveaux des diplômes depuis 2019

Spécialisé(e) dans les univers du sport et du cycle, le ou la Vendeur(se) Conseiller(ère) accompagne les clients tout au long de leur parcours d'achat, de l'accueil au conseil jusqu'à la vente, dans un contexte omnicanal.

Il ou elle valorise l'offre commerciale, participe à l'animation du point de vente, assure la prise en charge du service après-vente technique (diagnostic, suivi, information client) et maîtrise les outils numériques au service de la performance commerciale.

ADMISSION

Public visé

- Jeunes de 16 à 29 ans sous contrat d'apprentissage (possible à partir de 15 ans après la 3^e).
- Adultes en contrat de professionnalisation (18 à 25 ans ou +26 ans sur dérogation).
- Tout public en formation continue ou en parcours VAE (nous consulter).
- Public motivé, présentant une forte appétence pour le sport, les activités sportives et l'univers du cycle.

Conditions d'admission

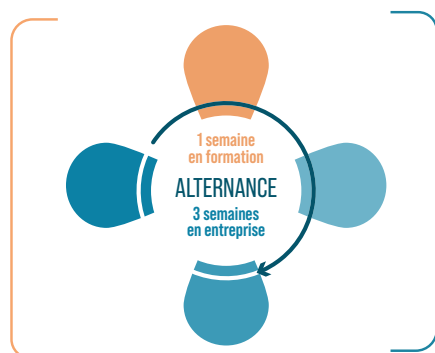
- Être titulaire d'un diplôme niveau 3 (CAP) ou équivalent, et avoir 2 années d'expérience professionnelle.
- Soit une année de 1^{ère} validée par un passage en terminale
- Satisfaire aux épreuves de sélection (entretien + dossier).

Démarches

- Se préinscrire sur www.actoria-formations.fr
- Entretien individuel et personnalisé
- Recherche d'une entreprise d'accueil

N'ATTENDEZ PAS D'AVOIR TROUVÉ VOTRE EMPLOYEUR POUR VOUS INSCRIRE, vous optimiserez ainsi vos chances de trouver un employeur et d'intégrer notre école à la rentrée.

ALTERNANCE



PROGRAMME

1. Gérer la relation client dans un contexte de vente en univers spécialisé sport

- Accueillir les clients dans une enseigne sportive physique
- Conseiller des clients dans une enseigne sportive physique
- Gérer les demandes des clients d'une enseigne sportive en e-commerce
- Accueillir les clients en magasin de sport dans le cadre d'une commande électronique

2. Contribuer à l'activité commerciale d'une enseigne sportive

- Réaliser la mise en place des rayons au sein d'une enseigne sportive
- Analyser l'efficacité du merchandising mise en place au sein du magasin
- Assurer la gestion de caisses en gérant les éventuels conflits en caisse
- Contribuer à la sécurisation des biens en rayons

3. Réaliser les opérations spécifiques et l'activité cycle dans un atelier (optionnel)

- Préparer la mise à la route du vélo
- Participer à l'entretien du vélo
- Diagnostiquer un cycle pour une prise en charge SAV
- Organiser son poste de travail au sein d'un atelier cycle
- Réaliser les opérations de maintenance sur un cycle défectueux selon le choix des spécialités

4. Accompagner l'utilisation des produits multisports de la vente à l'obsolescence des produits (optionnel)

- Conseiller le client dans l'utilisation initiale du produit
- Participer à l'entretien du matériel de sport
- Gérer un retour client en SAV en entreprise du sport
- Diagnostiquer le matériel multisport apporté et éligible à une prise en charge en SAV
- Gérer la fin d'utilisation du matériel de sport

MÉTHODES MOBILISÉES

Présentiel :

- Cours magistraux
- Travail de groupe avec ou sans outil informatique
- Utilisation de l'outil numérique (TBI, vidéo, labo-langues)
- Retours d'expérience entreprises, professionnalisations
- Utilisation de plateformes e-learning
- Cours en Atelier

Distanciel :

synchrone (visio), asynchrone (mails) en fonction des impératifs

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Validation des différents blocs de compétence par jeux de rôle, études de cas et mises en situation professionnelle reconstituée.
- évaluation de la pratique professionnelle (période en entreprise)

FINANCEMENT

- 8 645 € net de taxes par année de formation
- Co-financement de l'entreprise et de son OPCO

LA FORMATION EST GRATUITE
POUR L'APPRENTANT.

Cellule emploi

Au cours de la formation, la **Cellule Emploi** suit l'apprenti(e) et le(la) prépare à l'insertion professionnelle par :

- des cours de techniques de recherche d'emploi
- la rédaction de CV et de lettres de motivation
- des simulations d'entretiens d'embauche

À l'issue de la formation, la **Cellule Emploi** effectue un suivi de l'apprenti et lui transmet notamment des offres d'emploi en cas de nécessité.

**Votre emploi
est notre priorité !**

CENTRE DE DOCUMENTATION

Le centre de documentation et d'information (CDI) met à disposition des apprentis et des entreprises une bibliothèque multimédia, une large documentation technique et juridique, ainsi que de nombreux abonnements à des revues généralistes et professionnelles.

Il permet de s'initier à la recherche documentaire, de se familiariser avec les supports modernes d'information et prolonger l'enseignement reçu en classe par des recherches en autonomie ou en groupe.

Le CDI dispose également de son propre site Internet : le portail documentaire **e-sidoc**, qui permet de retrouver en ligne tous les documents présents au CDI, mais également d'être informé des nouveautés et de bénéficier de services, comme le prêt d'ouvrages ou le covoiturage.

NOUVELLES TECHNOLOGIES

- Salles de cours équipées de TBI (tableau blanc interactif) ou de vidéo projecteurs
- Réseau wi-fi sur l'ensemble des locaux
- Portail pédagogique sur internet **net ypareo** : permet de suivre toutes les informations liées à votre formation
- 3 salles informatiques (env. 75 ordinateurs)
- 1 laboratoire de langues (25 ordinateurs avec casques permettant la lecture et l'enregistrement de flux audio vidéo)



INTERNAT

Si le lieu d'habitation de l'apprenti(e) est éloigné de Saintes, celui-ci peut bénéficier d'un hébergement dans les locaux du CFA (chambre à 3 lits, bureau, cabinet de toilette et douche).



RESTAURATION

Un self-service et une cafétéria sont à disposition dans les locaux du CFA.

ACCESSIBILITÉ PSH Personnes en situation de handicap

Locaux aux normes
accessibilité
PMR depuis 2018

RÉFÉRENT HANDICAP :
Ludovic Dantonny
l.dantonny@actoria-formations.fr



CERTIFICATION

Système de
management
de la qualité certifié
ISO 9001 : 2015





ACHATS APPROVISIONNEMENTS

BAC +5

Manager de la Performance Achats

BAC +3

Responsable Opérationnel
Achats Approvisionnement



FLEURISTE

CQP Assistant fleuriste

CAP Fleuriste (1 an ou 2 ans)

BP Fleuriste

Brevet de Maîtrise Fleuriste



QUALITÉ SÉCURITÉ ENVIRONNEMENT

BAC +3

Responsable Qualité Sécurité
Environnement

BAC +5

Manager des Risques Qualité, Hygiène,
Sécurité, Environnement



COMMERCE VENTE DIGITALISATION

CAP

Équipier polyvalent du commerce

BAC PRO

Métiers du commerce et de la vente

DIPLÔME NIVEAU 4

Vendeur(se) conseil omnicanal

DIPLÔME NIVEAU 4

Vendeur(se) conseiller(ère) sport

BTS

Management
commercial opérationnel

BTS

Négociation et digitalisation
de la relation client

BAC+2

Gestionnaire de l'Unité Commerciale

BAC +3

Responsable de Point de vente

BAC +3

Responsable du Développement
Commercial et du Marketing
Opérationnel



RH GESTION DES ENTREPRISES

BTS Gestion de la PME

BAC +3 Chargé des Ressources
humaines



ASSURANCE

BTS Assurance

BAC +3 Chargé de Clientèle
en Banque et Assurance



MÉTIER D'ART

CAP Maroquinerie



IMMOBILIER & NOTARIAT

BTS Professions immobilières

BTS Collaborateur juriste notarial

LICENCE PROFESSIONNELLE

Métiers du Notariat



PHARMACIE & SANTÉ

DEUST

Préparateur/Technicien en pharmacie

CQP

Dermo-cosmétique pharmaceutique

CQP

Phytothérapie et Aromathérapie
herboristerie en Pharmacie d'Officine

ACTORIA

Acteurs de la formation

CONTACTS

CANDIDATURES ET RECRUTEMENT

Ludovic Dantonny / l.dantonny@actoria-formations.fr

DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Jennifer Selmi / j.selmi@actoria-formations.fr



11 Rue de l'Ormeau de Pied - CS 20089 - 17103 Saintes cedex

05 46 97 28 70

actoria-formations.fr