SPORT ENTREPRISE
FORMATION

TECHNICIEN VENDEUR EN PRODUITS SPORT OPTION MAINTENANCE CYCLE ET TOURISME

Programme 357 Heures

1. GERER LA RELATION CLIENT (14h)

- Accueil du client
- Connaissance Environnement
- Gestion du SAV, reporting SAV
- Gestion des conflits

2. ACCOMPAGNER SON CLIENT DANS SON ACTE D'ACHAT OU DE LOCATION (63h)

- S'informer sur les évolutions techniques des produits sport dans le cadre de son activité : (Historique), Vocabulaire, les différentes pratiques, le marché
- Proposer du matériel des équipements sportifs et services adaptés aux besoins des clients : Législation, composition d'un vélo/groupe, matériaux, tailles,
- Textile
- Technique de vente
- Techniques de Location/spécificité territoriale/gérer les retours du matériel
- Ergonomie du cycliste
- Test vélos / réglage de SAG / VAE
- Contacts professionnels Secteur

3. PARTICIPER A L'ANIMATION / GESTION DE LA SURFACE DE VENTE (28h)

- Exploitation, Sécurité du point de vente
- Gestion commerciale, animation commerciale
- Techniques de Merchandising
- Parcours d'achat Cross canal
- Gestion de stocks – Inventaire

4. PREPARER, ORGANISER LES ESPACES TECHNIQUES ET ATELIERS (7h)

- Organisation des espaces ateliers (distance, outils… zone de stockage) demi-journée théorie et visite magasin
- Sécurité et Environnement recyclage, (EPI, produits toxiques
- S'assurer régulièrement du bon fonctionnement outillage et espaces ateliers, règles d'hygiène : vaccins tétanos
- Gérer ou participer à l'approvisionnement et au réassort de l'atelier/ fournisseurs

5. REALISER LES OPERATIONS DE PREPARATION ET D'ASSEMBLAGE (49h)

- Espace marchand, mise en magasin, mise à la route personnalisée
- Diagnostics des pannes location
- Rayonnage
- Démontage / remontage Vélo
- Personnalisation accessoires (protection vélo, porte bidon, étalonnage de compteurs) garde boue, porte bagage, béquille)

6. REALISER LES OPERATIONS D'ENTRETIEN ET DE REPARATION (126h)

- Jeu de direction
- Boîtier de pédalier
- Application JDD et BPP
- Transmission
- Dérailleur
- Electronique / vitesse intégré /Application
- Dévoilage
- Frein à câbles
- Moyeux
- Application
- Pneumatiques
- Frein à disque hydraulique
- Suspension : Fourche / amorto / cinématique
- Application
- VAE

7. FORMATION TOURISTIQUE DE LA LOIRE A VELO (70h)

Objectif général : Gérer une relation clientèle sur les destinations de la Loire à Vélo, assister la clientèle sur des prestations touristiques et de loisirs.

Être capable :

- De mettre en œuvre un accueil de qualité.
- D'identifier les destinations touristiques de la Loire à Vélo.
- D'utiliser le vocabulaire de promotion touristique en anglais
- De maîtriser les techniques de vente adaptées aux comportements des touristes
- De maîtriser les technologies de l'information et de la communication

Contenu :

- Techniques d'accueil bilingue (7 heures)
- Connaissance de la destination de la Loire à vélo (14 heures)
- Anglais du tourisme (10.5 heures)
- Techniques de vente avec mises en situation reconstituées et réelles (7 heures)
- Utilisation des réseaux sociaux et des outils du numériques (3.5 heures)
- La gestion d'un service de location de loisirs (3.5 heures)

- Valorisation de l'espace et gestion d'un stock (7 heures)
- Les formalités administratives liées à la location de matériel de loisirs (7 heures)
- Sensibilisation au développement durable (3.5 heures)
- Création de supports de communication simple, numérisés ou physiques en français et en anglais (7 heures)

8. EVALUATION 7h