

OBJECTIFS & COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES VISÉES

- Acquérir une expertise produit en matière de matériel de sports de glisse
- Connaître les fonctionnalités et technicités des produits ainsi que leurs utilisations, afin de devenir un expert produit
- Savoir conseiller et argumenter en fonction des sports, des besoins et des niveaux de pratiques des clients
- Intégrer des pratiques écoresponsables
- Acquérir toutes les compétences et codes du marché afin d'intégrer et d'évoluer au sein de la filière
- Intégrer en fin de POE une des enseignes partenaires de la filière

POE_VSG

217h de formation - 35h de stage

Prérequis et accessibilité

Être demandeur d'emploi inscrit à France Travail
Niveau de motivation élevé, bonne expression orale et écrite ;
bonne élocution, aisance relationnelle et sens de la relation client.

Si vous êtes en situation de handicap, merci de nous contacter.

Modalités et moyens pédagogiques

Formation dispensée par des formateurs professionnels de la vente, du commerce, et des intervenants spécialisés dans les sports de glisse, qui s'articule autour d'apports théoriques, de la mise en œuvre des apports théoriques via la réalisation de projets, du projet fil rouge, et des modules de TRE.

En présentiel : salle équipée de matériel pédagogique (vidéoprojecteur, paperboard, postes informatiques à disposition).
En distanciel : outils de visioconférence (Teams) ; plateformes d'apprentissage, espace en ligne et drive dédié à la formation et aux supports. Ateliers d'accompagnement à l'emploi. Suivi individuel pour chaque apprenant.



LIEUX DE FORMATION

Modula Formation à Bayonne



DÉBOUCHÉS

Technicien vendeur en matériel de sport
option sports de glisse



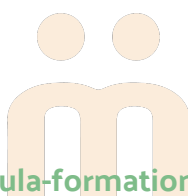
FORMATION QUALIFIANTE

Certificat de réalisation



Admission :

- Réunion d'information collective
- Dossier de candidature
- Entretien individuel



modula-formation.com

Bordeaux
05 56 44 58 68

Bayonne
09 78 80 35 04

Limoges
09 73 89 28 66

La Rochelle
05 46 42 45 39

1. OPTIMISER LES SAVOIRS ETRES ET COMPÉTENCES DOUCES - 3 JOURS

- Aider les participants à prendre conscience de leurs compétences relationnelles pour offrir une expérience client plus personnalisée et engageante.
- Développer des compétences de communication et d'écoute active pour mieux comprendre et répondre aux besoins des clients.
- Apprendre à gérer le stress et maintenir une attitude positive pour garantir une expérience fluide et agréable pour le client, même sous pression.
- Optimiser la gestion du temps et l'organisation pour assurer un service rapide et efficace, améliorant ainsi la satisfaction client.
- Sensibiliser à l'importance de comportements éthiques et inclusifs pour créer un environnement accueillant et respectueux pour tous les clients.

2. ENJEUX ÉCOLOGIQUES ET VERDISSEMENT DU MÉTIER - 2 JOURS

- Sensibiliser les vendeurs aux enjeux environnementaux : Comprendre l'impact écologique de l'industrie du sport et de l'outdoor, et intégrer les principes de durabilité dans les pratiques commerciales.
- Former sur les produits éco-responsables et les labels écologiques : Familiariser les vendeurs avec les produits durables, leurs avantages, et les certifications et labels qui garantissent leur respect de l'environnement.
- Développer des compétences en communication éco-responsable : Savoir conseiller les clients sur les choix responsables et promouvoir des pratiques durables (économie circulaire, alternatives écologiques, gestion des stocks).
- Promouvoir les actions éco-citoyennes et la transition écologique : Encourager les pratiques telles que le recyclage, la réduction de l'empreinte carbone, et l'utilisation de technologies vertes, tout en sensibilisant à la loi AGEC et aux initiatives locales comme les associations sectorielles.
- Appliquer la transition écologique dans les activités du magasin : Mettre en œuvre des stratégies concrètes pour minimiser les déchets, favoriser les transports durables et l'éco-efficacité dans la gestion de l'infrastructure.
- Renforcer les partenariats avec des acteurs engagés : Participer à des événements éducatifs et rencontrer des experts de la transition écologique, des marques responsables, et des ateliers de fabrication locaux.

3. TRE - ATELIERS DE TECHNIQUES DE RETOUR A L'EMPLOI - 2 JOURS

- Rédiger une lettre de motivation et concevoir/refondre son CV
- Mettre en place une recherche active et efficace pour trouver un emploi et être confiant en tant que candidat
- Savoir pitcher son profil candidat et s'entraîner à l'entretien de recrutement
- Maîtriser les écrits professionnels : orthographe, grammaire, rédactions de mails, réponses Chat : entraînements sur cas les plus récurrents.

4. ASSURER LA VENTE/LOCATION, PARTICIPER A L'ANIMATION COMMERCIALE ET LA GESTION DE L'ESPACE DE VENTE - 6 JOURS

- Participer à la gestion de la surface de vente dédiée aux matériels, articles et accessoires de sports de glisse afin de la rendre attractive pour le client en théâtralisant l'offre de produits
- Mettre en oeuvre le plan de merchandising défini du magasin et en cohérence avec l'univers et l'esprit sportif
- Gérer la relation client en assurant un accueil et une approche personnalisés du client
- Cerner le profil sportif afin d'adopter une démarche d'accompagnement dans la vente adaptée à sa pratique
- Accompagner le client dans son acte d'achat, en personnalisant l'approche selon son parcours client, son profil et ses objectifs sportifs,
- Réaliser des opérations de location en proposant des produits adaptés à la morphologie, à l'usage et à la pratique sportive du client
- Traiter les retours produits et les réclamations client
- Participer à l'animation de la relation client dans le cadre d'opérations commerciale en magasin, sur les réseaux sociaux ou dans le cadre d'évènements sportifs pour promouvoir les produits et matériels nouveaux

5. MAÎTRISER LE MARCHÉ ET LES TECHNICITÉS DES PRODUITS SPORTS DE GLISSE ÉTÉ - 18 JOURS

- Maîtriser le marché des sports de glisses, les tendances et les innovations afin de renfoncer son expertise sectorielle, et offrir ainsi une relation & expérience client de qualité.
- Connaitre l'ensemble des contextes d'usages des produits de sports glisse été, ainsi que les segmentations de gamme distribuées par les magasins, afin de proposer systématiquement le meilleur produit en fonction du profil client, favorisant ainsi la satisfaction et la fidélisation.
- Maîtriser, les usages & gammes de produits Surf et les accessoires :
 - Les contextes d'utilisation (niveau de pratique et morphologie, condition de vague...)
 - Les différents types de shape, outline & volume
 - Identifier et argumenter les valeurs ajoutées des différentes typologies de construction
 - Les différents types de dérives
 - Les accessoires (leash, pads, wax, casques...)
- Maîtriser, les usages & gammes de produits Stand Up Paddle et les accessoires :
 - Les contextes de pratique (vague, lac, rivière, race...)
 - Les différents types de shape, outline & volume
 - Identifier et argumenter les valeurs ajoutées des différentes typologies de construction
 - Les différents types de pagaies
 - Les accessoires (leash, accessoires d'itinérance...)
- Maîtriser, les usages & gammes de produits Bodyboard et les accessoires :
 - Les contextes d'utilisation
 - Les différents types de shape, outline
 - Identifier et argumenter les valeurs ajoutées des différentes typologies de construction
 - Les accessoires (palmes, leash...)
- Maîtriser, les usages & gammes de produits Surf & Wing Foil et les accessoires :
 - Les contextes d'utilisation (type de plan d'eau et de vague, puissance du vent...)
 - Les différents types de shape, outline & volume de planche
 - Les différents types de Foil et leurs caractéristiques (mat, fuselage, aile, stabilisateur...)
 - Les différents types de d'aile (Wing) et leurs caractéristiques
 - Les accessoires (leash, visserie, cales, casque...)
 - Les principes de sécurité
- Maîtriser, les usages & gammes de produits Kite Surf, Wakeboard, Skimboard
 - Les contextes d'utilisation
 - Les différents types de planche
 - Les différents types de de d'aile et leurs caractéristiques
 - Les accessoires
 - Les principes de sécurité
- Maîtriser, les usages & gammes de produits de glisse urbaines
 - Les contextes d'utilisation (type et support de pratique)
 - Les différents types de planche (skate, longboard, carver...)
 - Les accessoires (trucks, gommes, roues, roulements, grip, protections)
- Maîtriser les gammes de produits & équipements & habillements du pratiquant
 - Les combinaisons néoprène & board short
 - Le textile lifestyle & accessoires
 - Le textile outerwear
 - Les produits optiques solaires / eyewear