

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 14964**

Intitulé

Vendeur conseiller sport

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
Chambre de commerce et d'industrie (CCI) de Pau Béarn - Centre national professionnel des commerces de sport loisirs (CNPC sport loisirs)	Président

Niveau et/ou domaine d'activité

IV (Nomenclature de 1969)

4 (Nomenclature Europe)

Convention(s) :

Code(s) NSF :

312t Négociation et vente

Formacode(s) :

Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

Le Vendeur Conseiller Sport exerce des activités qui s'appuient sur la maîtrise des techniques produits et matériels sport, intégrée de façon indissociable aux dimensions commerciales et relationnelles liées à la pratique professionnelle.

En fonction du type d'entreprise qu'il intègre et de l'antériorité dans l'emploi, il exerce différentes responsabilités au niveau du rayon et de l'atelier, qui se situent dans 3 domaines de référence :

- Techniques produits et matériels sports polyvalents ou spécialisés :

Quel que soit son contexte de travail, il doit avoir acquis une forte technicité des produits et matériels de plus en plus innovants y compris des savoir-faire opérationnels.

Il appréhende les marchés du sport et des loisirs.

Il effectue une veille constante sur les évolutions des marchés (multi sport ; Cycle ; Textile)

Il participe à l'organisation des rayons sports et ateliers techniques.

Il assure les opérations techniques dans le respect des normes requises.

Il réalise les opérations complètes de vérification, réglages, préparation à la vente ou à la location des matériels.

Il effectue les réparations de maintenance en fonction de sa spécialité.

- Commerce :

Au contact direct avec la clientèle de plus en plus informée, il mène des actions pour vendre des produits sport et/ou des services répondant à ses attentes ainsi que pour la fidéliser.

Il accueille, accompagne le client jusqu'à la concrétisation et l'encaissement de la vente dans le cadre de la politique de la relation client du point de vente.

Il collabore aux programmes ou dispositifs de fidélisation clients.

Il développe les ventes complémentaires, additionnelles ainsi que la vente de services.

Il contribue à la prise en charge du SAV.

Il optimise l'offre produits sports et met en œuvre les opérations de communication, marketing, merchandising appliquées au rayon.

-Gestion :

Il surveille et garantit la fiabilité des stocks sur le rayon sports.

Il prévient la démarque inconnue.

Il participe au référencement des produits, à la gestion des stocks et à la gestion commerciale.

Il optimise la gestion commerciale et établit, calcule les principaux ratios du rayon sports lui permettant d'en déterminer la rentabilité.

Les capacités attestées renvoient aux 3 domaines de références :

1) Techniques produits et matériels sports polyvalents ou spécialisés:

- Vendeur Conseiller Sport Multi-sports : Maîtrise des bases techniques fondamentales des principaux produits sports afin d'intervenir sur les matériels (réglages sur produits neufs, identification des causes de défaillances les plus courantes, entretien primaire), de diagnostiquer les dysfonctionnements.

- Vendeur Conseiller Sport Spécialisé :

Spécialité Cycle : Maîtrise de l'ensemble des processus et réalisations d'interventions complexes sur le cycle en général.

Spécialité Textile : Maîtrise des bases fondamentales des composants, matériaux, procédés de fabrication des produits textiles sport afin d'effectuer les opérations sur l'ensemble des vêtements techniques.

2) Commerciales :

- Connaissance et maîtrise des techniques de vente conseil, de merchandising, de communication appliquées au rayon

- Connaissance des méthodologies de prévision, calcul et analyse des résultats pour définir et suivre les objectifs commerciaux d'un rayon.

3) Gestion :

- Connaissances des ratios de la distribution du sport

- Maîtrise des calculs des principaux ratios de gestion

Secteurs d'activité ou types d'emplois accessibles par le détenteur de ce diplôme, ce titre ou ce certificat

Le Vendeur Conseiller Sport exerce ses activités dans les différentes structures du secteur de la distribution des articles du sport et des

loisirs (magasins Indépendants, franchisés, affiliés, spécialisés.

Vendeur Conseiller Sport

Vendeur Technicien Sport

Codes des fiches ROME les plus proches :

D1211 : Vente en articles de sport et loisirs

D1503 : Management/gestion de rayon produits non alimentaires

Réglementation d'activités :

Il n'existe pas de réglementation applicable de façon spécifique au commerce de détail d'articles de sport. Cependant, certaines réglementations spécifiques s'appliquent à des univers particuliers.

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composantes de la certification :

Après un parcours de formation, la certification comporte 5 types de composantes :

1 - Mises en situation en atelier pour les principaux types de produits (glisse, tennis, cycle) et mise en situation reconstituée pour les techniques de vente, étalage...

2 - Epreuves dans les différents pôles de compétences générales : Commercial (techniques de vente, merchandising, ...), gestion (Gestion commerciale et gestion de stock), techniques produits (connaissances théoriques)

3 - Etude de concurrence : Evaluée à l'écrit et à l'oral

4 - Evaluation professionnelle des périodes en entreprise

5- Etude finale : composante de synthèse représentant 50% de la note finale s'appuyant sur la rédaction d'une étude produit et une étude de concurrence liée à ce produit et soutenance orale.

La certification peut s'obtenir soit à l'issue d'un cycle de formation (formation continue, formation en alternance, formation par apprentissage, formation initiale) soit par la VAE (validation d'acquis de l'expérience).

Pour la VAE :

. Dossier décrivant les activités, portefeuille de preuves, simulation ou observation en situation de travail, entretien

Bloc de compétence :

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
Bloc de compétence n°1 de la fiche n° 14964 - Gestion	Descriptif : - Garantir la fiabilité des stocks sur son rayon - Optimiser la gestion commerciale Modalités d'évaluation : Examens écrits permettant d'appréhender les ratios de la profession.
Bloc de compétence n°2 de la fiche n° 14964 - Produits sports	Descriptif : - Appréhender les marchés du sport et des loisirs et effectuer une veille sur l'ensemble des évolutions des marchés (Multi-sports, Cycle, Textile) - Participer à l'organisation des rayons sports et ateliers techniques et assurer les opérations techniques dans le respect des normes requises Modalités d'évaluation : Productions écrites et présentations orales d'un dossier Etude de concurrence, Etude produits. Questions écrites et mises en situations en ateliers techniques.
Bloc de compétence n°3 de la fiche n° 14964 - Commercial	Descriptif : - Vendre dans un contexte spécialisé sport - Optimiser l'offre Produits Sports - Appliquer la réglementation commerciale Modalités d'évaluation : Mises en situations sketches de vente d'articles de sport selon différentes typologies de clientèles. Mises en situations présentation marchande.

Validité des composantes acquises : illimitée

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION

OUINON

COMPOSITION DES JURYS

Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	Le Président de jury Responsable de formation du CNPC Représentants des entreprises et des salariés d'entreprises Représentants des anciens stagiaires Représentants des formateurs Le nombre de personnes composant le jury est à minimum de 4 personnes et peut atteindre de 10 à 15 personnes répartis en plusieurs sous-jurys en fonction du nombre de personnes à présenter. 60% des membres du jury sont des professionnels.
En contrat d'apprentissage	X	Idem
Après un parcours de formation continue	X	Idem
En contrat de professionnalisation	X	Idem
Par candidature individuelle	X	Idem
Par expérience dispositif VAE prévu en 2006	X	Idem

	OUI	NON
Accessible en Nouvelle Calédonie		X
Accessible en Polynésie Française		X

LIENS AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS

ACCORDS EUROPÉENS OU INTERNATIONAUX

Base légale

Référence du décret général :

Référence arrêté création (ou date 1er arrêté enregistrement) :

Arrêté du 02 octobre 2006 publié au Journal Officiel du 24 octobre 2006 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, avec effet au 24 octobre 2006, jusqu'au 24 octobre 2011.

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Références autres :

Arrêté du 31 janvier 2018 publié au Journal Officiel du 8 février 2018 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour quatre ans, au niveau IV, sous l'intitulé "Vendeur conseiller sport" avec effet au 07 août 2017, jusqu'au 8 février 2022

Arrêté du 2 juillet 2012 publié au Journal Officiel du 7 août 2012 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, au niveau IV, sous l'intitulé "Vendeur conseiller sport" avec effet au 24 octobre 2011 jusqu'au 7 août 2017.

Décret n° 2004-171 du 19 février 2004 modifiant le décret n° 2002-616 du 26 avril 2002 relatif au répertoire national des certifications professionnelles (publié au Journal Officiel du 22 février 2004). La validité du titre est prorogée jusqu'au 31 décembre 2006.

Arrêté du 19 juillet 2001 publié au Journal Officiel du 28 juillet 2001 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique.

Arrêté du 23 juin 1998 publié au Journal Officiel du 07 juillet 1998 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique sous l'intitulé 'Vendeur conseiller sport'.

Arrêté du 24 septembre 1994 publié au Journal Officiel du 13 octobre 1994 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique sous l'intitulé : 'Vendeur conseiller sport, chef de rayon'.

Pour plus d'informations

Statistiques :

30 bénéficiaires du titre par an

Autres sources d'information :

PAGE CNPC ENTREPRISE FACEBOOK

<https://www.facebook.com/pages/CNPC/633221176751003>

GROUPE DE DISCUSSION OFFICIEL CNPC

<https://www.facebook.com/groups/333183846784/>

GROUPE LINKEDIN

https://www.linkedin.com/company/cnpc-ecole-sup-commerce-du-sport?trk=top_nav_home

CCI PAU BEARN

CNPC

UNION SPORT ET CYCLE

EUROSIMA

LA DICA

Lieu(x) de certification :

Chambre de commerce et d'industrie (CCI) de Pau Béarn - Centre national professionnel des commerces de sport loisirs (CNPC sport loisirs) :
Aquitaine Limousin Poitou-Charentes - Pyrénées-Atlantiques (64) [PAU]

GROUPE CCI PAU BEARN - CNPC SPORT SUD - (Pau) / ALPES- (Grenoble) / IDF (Paris) / SUD EST (Miramas)

Lieu(x) de préparation à la certification déclarés par l'organisme certificateur :

GROUPE CCI PAU BEARN - CNPC SPORT SUD - (Pau) / ALPES- (Grenoble) / IDF (Paris) / SUD EST (Miramas)

Antenne Orléans 10 Rue des maltotiers 45000 Orléans

Antenne Réunion Maison de l'entreprise et de la formation Sud 15 Route de la Balance 97 410 St Pierre

Historique de la certification :

Certification précédente : Vendeur conseiller sport