

Vendeur conseiller sport

RNCP1410 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 4
Code(s) NSF	312t
Code(s) ROME	D1211, D1503
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	24/10/2011

Certificateur(s)

CNPC Sport Loisirs

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

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 :

- Technique produits et matériels polyvalents ou spécialisés : 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 : il vend et conseille le client, il met en oeuvre les opérations de communication, marketing, merchandising appliquées au rayon ;
- Gestion : il participe au référencement des produits, à la gestion des stocks, à la gestion commerciale.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les capacités attestées renvoient aux 3 domaines de références :

1) Techniques :

a) Vendeur Conseiller Sport Polyvalent : 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.

b) Vendeur Conseiller Sport Spécialisé :

b-1 : Spécialité Cycle : Maîtrise de l'ensemble des processus et réalisations d'interventions complexes.

b-2 : 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.

3) Gestion :

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

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le vendeur conseiller sport exerce ses activités dans différentes structures du secteur de la distribution des articles du sport et des loisirs (Indépendants, franchisés, affiliés, magasins spécialisés, magasins multisports...).

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Il occupe des emplois de : - Vendeur conseiller sport

- Chef de rayon

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Décret du 27 avril 1998 - Réparation et maintenance de cycle : les personnes exerçant des activités de réparation et de maintenance des cycles et VTT ou qui en contrôlent l'exercice doivent être titulaire d'un CAP ou d'un titre enregistré au RNCP de niveau égal ou supérieur.

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Faible (2/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 1 à 2 sur 5.
Facteurs principaux	Non-durabilité de l'emploi, Conditions de travail contraignantes, Non-attractivité salariale
Salaire médian (mensuel)	1 794 €
Familles professionnelles (FAP)	R1X62 — Vendeurs en habillement et accessoires, articles de luxe, de sport, de loisirs et culturels · tension 2/5 (Faible) R3X80 — Maîtrise des magasins · tension 2/5 (Faible) R4X92 — Cadres du management des magasins · tension 1/5 (Très faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	34 072
Jugés difficiles à recruter	29 %
Emplois saisonniers	42 %
Familles professionnelles (FAP)	R1X62 — Vendeurs en habillement et accessoires, articles de luxe, de sport, de loisirs et culturels R3X80 — Maîtrise des magasins R4X92 — Cadres du management des magasins

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, VAE

60% de professionnels

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	24/10/2011
--	------------

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)
RNCP14964

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF
<http://www.filieresport.com>
<http://www.cnpc.fr>
<http://www.acfci.cci.fr>
<http://www.cci-pau.fr>
<http://www.fifas.com>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/1410/>