

Vendeur conseiller sport

RNCP14964 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 4
Code(s) NSF	312t
Formacode(s)	15447
Code(s) ROME	D1211, D1503
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	08/02/2022

Certificateur(s)

CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE REGION NOUVELLE-AQUITAINE · SIRET : 13002249400335

CHAMBRE COMMERCE & INDUSTRIE PAU BEARN · SIRET : 18640002400011

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 :

- 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.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

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

Blocs de compétences

RNCP14964BC01 — Gestion

LISTE DE COMPÉTENCES

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.

RNCP14964BC02 — Produits sports

LISTE DE COMPÉTENCES

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.

RNCP14964BC03 — Commercial

LISTE DE COMPÉTENCES

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.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

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).

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Vendeur Conseiller Sport
Vendeur Technicien Sport

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

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.

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 initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

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.

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

Idem

Financement en alternance (NPEC)

Niveau de prise en charge d'un contrat d'apprentissage par les OPCO, fixé par France compétences par branche professionnelle (CPNE).

Prise en charge usuelle	8 645 €
Selon la branche	8 005 € – 9 500 €
Prise en charge	Branches concernées
8 645 €	Valeur par défaut · 210 branches
9 500 €	CPNEFP Sports Loisirs
8 430 €	CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat
8 005 €	CPNEFP de la branche commerce de détail de l'habillement et articles textiles

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	08/02/2022
-------------------------------------	------------

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP1410

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP36526

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

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

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/14964/>