

Vendeur Conseiller Sport

RNCP36526 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 4
Code(s) NSF	312
Formacode(s)	15447, 34502
Code(s) ROME	D1211
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	01/06/2022
Date d'échéance	20/12/2023

Certificateur(s)

CHAMBRE COMMERCE & INDUSTRIE PAU BEARN · SIRET : 18640002400011

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

La certification vise la validation des compétences de vendeur conseiller sport. Le vendeur conseiller sport occupe une fonction de vendeur « spécialisé en matériel, équipement, vêtements ou chaussures liés à des pratiques sportives ou de loisirs ». Il peut aussi bien travailler dans une grande enseigne du sport (Intersport, Décathlon, etc.), une marque-enseigne (Adidas, Nike, etc.) que dans le rayon spécialisé d'une grande surface ou dans un petit magasin indépendant.

Le vendeur conseiller sport est rattaché à un responsable hiérarchique dont il applique les directives (notamment lors de la mise en rayon, respectant une stratégie merchandising). Il peut également lui faire part d'observation à propos des différents retours des clients.

ACTIVITÉS VISÉES

- Gérer la relation client dans un contexte de vente en univers spécialisé sport
- Contribuer à l'activité commerciale d'une enseigne sportive
- Participer à la gestion du service après-vente en entreprise du sport

COMPÉTENCES ATTESTÉES

- C1. Accueillir les clients dans une enseigne sportive physique
- C2. Conseiller les clients dans une enseigne sportive physique
- C3. Gérer les demandes des clients d'une enseigne sportive en e-commerce
- C4. Accueillir les clients en magasin de sport dans le cadre d'une commande en click-and-collect
- C5. Réaliser la mise en place des rayons au sein d'une enseigne sportive
- C6. Analyser l'efficacité du merchandising mis en place au sein du magasin
- C7. Assurer la gestion de caisse
- C8. Contribuer à la sécurisation des biens en rayons
- C9. Gérer un retour client en SAV en entreprise du sport
- C10. Diagnostiquer le matériel de sport apporté et éligible à une prise en charge en SAV
- C11. Organiser son poste de travail au sein d'un atelier en entreprise du sport
- C12. Réparer un article de sport défectueux

Blocs de compétences

RNCP36526BC01 — Gérer la relation client dans un contexte de vente en univers spécialisé sport

LISTE DE COMPÉTENCES

C1. Accueillir les clients dans une enseigne sportive physique, en adoptant une posture de service, en écoutant les besoins exprimés par les clients et en identifiant leur typologie (sportif débutant ou confirmé, personne en situation de handicap...), pour pouvoir proposer une expérience client attractive et adaptée aux besoins de la personne.

C2. Conseiller les clients dans une enseigne sportive physique, en mobilisant ses connaissances techniques des différents produits, en adaptant sa proposition à la situation individuelle du client, en présentant des produits complémentaires également susceptibles de consolider l'expérience client, afin d'optimiser les chances de générer une ou plusieurs ventes tout en assurant la satisfaction client.

C3. Gérer les demandes des clients d'une enseigne sportive en e-commerce, en identifiant les produits commandés et leur disponibilité en magasin, en commandant le produit en cas d'indisponibilité et en préparant la commande, pour garantir la disponibilité du produit dans les meilleurs délais.

C4. Accueillir les clients en magasin de sport dans le cadre d'une commande en click-and-collect, en vérifiant l'identité du client et l'adéquation entre la commande réalisée et le produit livré et en informant d'éventuelles opérations promotionnelles en cours, afin tirer parti de l'ensemble des possibilités de la vente omnicanale.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

M1. Jeu de rôle (Compétences C1 et C2)

M2. Etude de cas (Compétences C3 et C4)

RNCP36526BC02 — Contribuer à l'activité commerciale d'une enseigne sportive

LISTE DE COMPÉTENCES

C5. Réaliser la mise en place des rayons au sein d'une enseigne sportive, en appliquant les directives de merchandising décidées par le management, en appliquant les normes esthétiques (couleurs, volumes...) et en appliquant les bonnes pratiques environnementales (utilisation de ressources énergétiques, gestion des déchets...), pour proposer une présentation convaincante et responsable de l'offre de l'enseigne.

C6. Analyser l'efficacité du merchandising mis en place au sein du magasin, en le comparant avec celui mis en place dans des enseignes concurrentes, en analysant les comportements clients (circulation au sein des rayons et décision d'achat) et en faisant part de ses observations au manager, afin de contribuer à la pertinence du merchandising en magasin.

C7. Assurer la gestion de caisse, en gérant les éventuels conflits en caisse, en sollicitant son manager en cas de besoin, en réalisant l'encaissement des clients et en mobilisant les outils monétique (TPV ...) à disposition, afin de contribuer à la réalisation du chiffre d'affaires de l'entreprise.

C8. Contribuer à la sécurisation des biens en rayons, en identifiant les produits les plus susceptibles d'être volés, en prenant une décision de sécurisation des produits au regard des risques identifiés (mise en place d'antivol) et en analysant les pratiques de sécurisation mises en œuvre dans des enseignes concurrentes, pour veiller à l'efficacité de la stratégie de sécurisation des biens.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

M3. Etude de cas (Compétences C5 et C6)

M4. Jeu de rôle (Compétences C7)

M5. Etude de cas (Compétence C8)

RNCP36526BC03 — Participer à la gestion du service après-vente en entreprise du sport

LISTE DE COMPÉTENCES

C9. Gérer un retour client en SAV en entreprise du sport, en posant des questions aux clients (usages du matériel...), en vérifiant que la demande peut effectivement faire l'objet d'une prise en charge en SAV, en remplissant une fiche SAV si le produit est éligible à cette prise en charge, et en maintenant une posture professionnelle adaptée face à un client potentiellement mécontent, afin de s'assurer d'une prise en charge adéquate des matériels et produits.

C10. Diagnostiquer le matériel de sport apporté et éligible à une prise en charge en SAV, en posant les questions permettant d'affiner la compréhension de l'usage et du contexte d'utilisation, et en réalisant un contrôle visuel, afin d'estimer la cause de la défection matérielle et de proposer une solution adaptée.

C11. Organiser son poste de travail au sein d'un atelier en entreprise du sport, en vérifiant que tous les éléments de protection individuelle nécessaires à la réalisation de la réparation sont disponibles, que les différentes sécurités sont

bien enclenchées sur les machines, et en prévenant son responsable en cas de manquement, afin de s'assurer un cadre de travail sécuritaire.

C12. Réparer un article de sport défectueux, en utilisant le matériel nécessaire, en favorisant les produits les plus respectueux de l'environnement, en adoptant les gestes techniques adaptés, en mobilisant des pratiques sécuritaires et en vérifiant que le matériel réparé répond aux différents points de contrôle de sécurité, afin de délivrer un produit réparé fonctionnel et sûr.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

M6. Mise en situation professionnelle reconstituée (Compétences C9 à C12)

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Les secteurs d'activité des vendeurs conseillers sport correspondent aux distributeurs d'articles et de matériels de sport, majoritairement rattachés au code NAF 47.64Z, composés de grandes et moyennes surfaces multi-univers, de détaillants spécialisés et de distributeurs mono marques.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Vendeur Conseiller Sport
- Vendeur Technicien Sport

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Sans objet

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, VAE

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

Au moins 4 personnes, dont au moins 50% de membres externes.

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 de décision	01/06/2022
Durée de l'enregistrement	2 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	20/12/2023

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2020	9	0	100 %	—
2019	15	0	100 %	50 %
2018	17	0	91 %	23 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP14964

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP38495

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://www.cnpc.fr/formations/vendeur-magasinde-sport-multiproduits/>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/36526/>

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	22
Parcours menés à terme	18
Taux d'achèvement	82 %

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	23
Montant total engagé	65 527 €
Coût moyen par dossier	2 849 €
Durée moyenne	259 h
Période	12/2022
France compétences	67 %
France Travail	18 %
Reste à charge titulaire	11 %
OPCO	2 %
Régions	2 %

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.