

Technicien-Vendeur Cycles

RNCP37153 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 4
Code(s) NSF	250w, 312
Formacode(s)	34554, 23654
Code(s) ROME	D1211, I1607
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	14/12/2022
Date d'échéance	14/12/2025

Certificateur(s)

L'UNION DES ENTREPRISES DE LA FILIERE DU SPORT DES LOISIRS DU CYCLE ET DE LA MOBILITE (L'UNION SPORT ET CYCLE) · SIRET : 82439703800038

L'UNION DES ENTREPRISES DE LA FILIERE DU SPORT DES LOISIRS DU CYCLE ET DE LA MOBILITE (L'UNION SPORT ET CYCLE) · SIRET : 82439703800020

L'UNION DES ENTREPRISES DE LA FILIERE DU SPORT DES LOISIRS DU CYCLE ET DE LA MOBILITE (L'UNION SPORT ET CYCLE) · SIRET : 82439703800012

La Commission Paritaire Nationale de l'Emploi et de la Formation Professionnelle de la branche des entreprises de la filière sports-loisirs

Partenaires habilités

12 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 12 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
CHAMBRE COMMERCE & INDUSTRIE PAU BEARN	18640002400011	Former et organiser l'évaluation
CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE METROPOLITAINE BRETAGNE OUEST - CCIMBO EMBA	13002293200334	Former et organiser l'évaluation
CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE METROPOLITAINE BRETAGNE OUEST - CCIMBO SIEGE	13002293200011	Former et organiser l'évaluation
CNPC	18640002400177	Former et organiser l'évaluation
ECOLE DES METIERS DU VELO	48355542100021	Former et organiser l'évaluation
EKLORE-ED BIZANOS	18640002400185	Former et organiser l'évaluation
EKLORE-ED GRENOBLE	18640002400136	Former et organiser l'évaluation
EKLORE-ED NANTES	18640002400219	Former et organiser l'évaluation

EKLORE-ED SAINT-DENIS	1864000240 0201	Former et organiser l'évaluation
INSTITUT DE FORMATION DU VELO	5342774880 0019	Former et organiser l'évaluation

Liste complète des 12 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp37153-technicien-vendeur-cycles/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Dans le cadre de sa mission, le technicien-vendeur cycles conseille les clients sur les aspects techniques de la gamme de produits, effectue des opérations de préparation, de personnalisation, d'entretien et de réparation de ces produits dans un contexte de vente, de location ou de SAV, et participe aux commandes notamment en termes d'accessoires ainsi qu'à l'animation commerciale et la gestion du point de vente relatif à son domaine. La mission du technicien-vendeur cycles s'articule autour de deux activités qui font appel à différents champs de compétences non-présents dans d'autres secteurs d'activité :

- Vente/location des cycles, des accessoires et équipements dédiés et participer à l'animation commerciale et la gestion de son espace de vente.
- Réalisation d'opérations de préparation et de maintenance des cycles

Le cycle est un marché dynamique aux perspectives de croissance soutenue dans une économie éco-responsable qui s'inscrit dans

un environnement économique où la transition écologique est un enjeu fort, où la pratique de l'activité physique et sportive est en plein essor, le potentiel de développement des ventes de cycles reste élevé, engendrant un besoin fort en emploi.

ACTIVITÉS VISÉES

Le Technicien-vendeur cycles est chargé de :

- Monter, régler, maintenir, réparer et entretenir les cycles dans le domaine sportif spécifique
- S'assurer du bon état et du bon fonctionnement des espaces techniques, des espaces de location et vente de cycles
- Conseiller et vendre des cycles, des accessoires et des équipements

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Bloc de compétences 1 : Assurer la vente/location des cycles, des accessoires et équipements dédiés et participer à l'animation commerciale et la gestion de son espace de vente

- Compétence 1 : Gérer la relation client en assurant un accueil et une approche personnalisés du client, avec le cas échéant une approche adaptée pour comprendre ou se faire comprendre d'un client présentant un handicap, dans un environnement et un cadre dédiés à la vente de cycles sports, pour appréhender ses attentes et son parcours omnicanal, et cerner son profil sportif afin d'adopter une démarche d'accompagnement dans la vente adaptée à sa pratique

- Compétence 2 :

Accompagner le client dans son acte d'achat, en personnalisant l'approche selon son parcours client, son profil et ses objectifs sportifs,

pour proposer et conclure la vente de cycles, d'accessoires et d'équipements adaptés à sa morphologie et à sa pratique sportive, le cas échéant à son handicap physique

- Compétence 3 : Réaliser des opérations de location de cycles, d'accessoires et d'équipements en proposant des produits adaptés à la morphologie, à l'usage et à la pratique sportive du client, le cas échéant à son handicap physique, et en le conseillant pour garantir un bon usage et une bonne utilisation du matériel en toute sécurité
- Compétence 4 : Traiter les retours produits et les réclamations client relatives aux défauts ou dysfonctionnements des cycles, des accessoires et des équipements dans le respect des procédures afin d'apporter une solution adaptée
- Compétence 5 : 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 cycles, les accessoires et les équipements, ainsi que les offres de l'enseigne en apportant une expérience techniques au travers d'échange sur les pratiques sportives des clients
- Compétence 6 : Participer à la gestion de la surface de vente dédiée aux cycles, accessoires et équipements afin

de la rendre attractive pour le client en théâtralisant l'offre de produits conformément au plan de merchandising défini du magasin et en cohérence avec l'univers et l'esprit sport et loisir

Bloc de compétences 2 : Réaliser les opérations de préparation et de maintenance des cycles

- Compétence 7 : Participer à l'organisation de l'atelier de maintenance des cycles et ses espaces techniques afin d'être opérationnel pour réaliser des opérations

de montage et d'assemblage, d'entretien et de réparation dans le respect des normes d'hygiène, de sécurité et d'environnement en vigueur

- Compétence 8 : Réaliser les opérations d'assemblage et de réglage de tous types de cycles à partir des éléments préparés et montés, en les adaptant le cas échéant aux handicaps physiques des clients,

dans le respect de la documentation technique des fabricants, afin de les proposer à la vente ou à la location

- Compétence 9 : Prendre en charge les demandes après-vente ou après location des clients (entretien, réparation) en respectant la procédure SAV interne afin de les informer et de les conseiller sur les opérations de maintenance nécessaires à réaliser pour la remise en état de bon de fonctionnement de leurs cycles

- Compétence 10 : Réaliser les opérations d'entretien et de maintenance de tous types de cycles par remplacement des organes mécaniques, hydrauliques ou électriques des cycles ou par réparation de ses éléments constitutifs afin de le remettre en bon état de fonctionnement dans le respect des recommandations techniques des fabricants et des normes de sécurité en vigueur

- Compétence 11 : Restituer aux clients leur(s) cycle(s) entretenu(s) ou réparé(s) en leur expliquant la facture pour qu'ils comprennent les interventions réalisées, en les conseillant dans l'utilisation et l'entretien de leur(s) cycle(s) et de leurs accessoires en fonction de l'intensité

d'usage, de leurs pratiques et objectifs sportifs

Blocs de compétences

RNCP37153BC01 — Assurer la vente/location des cycles, des accessoires et équipements dédiés et participer à l'animation commerciale et la gestion de son espace de vente

LISTE DE COMPÉTENCES

Gérer la relation client en assurant un accueil et une approche personnalisés du client, avec le cas échéant une approche adaptée pour comprendre ou se faire comprendre d'un client présentant un handicap, dans un environnement et un cadre dédié à la vente de cycles sports, pour appréhender ses attentes et son parcours omnicanal, et cerner son 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, pour proposer et conclure la vente de cycles, d'accessoires et d'équipements adaptés à sa morphologie et à sa pratique sportive, le cas échéant à son handicap physique

Réaliser des opérations de location de cycles, d'accessoires et d'équipements en proposant des produits adaptés à la morphologie, à l'usage et à la pratique sportive du client, le cas échéant à son handicap physique, et en le conseillant pour garantir un bon usage et une bonne utilisation du matériel en toute sécurité

Traiter les retours produits et les réclamations client relatives aux défauts ou dysfonctionnements des cycles, des accessoires et des équipements dans le respect des procédures afin d'apporter une solution adaptée

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'événements sportifs pour promouvoir les cycles, les accessoires et les équipements, ainsi que les offres de l'enseigne en apportant une expérience technique au travers d'échange sur les pratiques sportives des clients

Participer à la gestion de la surface de vente dédiée aux cycles, accessoires et équipements afin de la rendre attractive pour le client en théâtralisant l'offre de produits conformément au plan de merchandising défini du magasin et en cohérence avec l'univers et l'esprit sport et loisir

MODALITÉS D'ÉVALUATION

1- Epreuve de mise en situation professionnelle reconstituée à partir d'1 sujet tiré au sort et de cycles et équipements/accessoires mis à sa disposition, au cours de laquelle, il est demandé au candidat :

- D'assurer un accueil personnalisé d'un client
- D'apporter du conseil et d'assurer la vente et la location d'un cycle, d'équipements et accessoires
- De gérer une situation classique de mécontentement client et lui proposer des solutions.

La mise en situation sera suivie d'un entretien individuel avec le candidat afin que ce dernier puisse justifier des choix

opérés et que le jury puisse apprécier le niveau de maîtrise des compétences non mises en œuvre.

2- Etude de cas

A partir d'un dossier, composé de documents et de photos, qui sera remis au candidat présentant des objectifs commerciaux et des problématiques relatives à la gestion de la surface de ventes cycles, le candidat proposera une action d'animation commerciale et proposera des solutions pour améliorer l'organisation de la surface de vente cycles

RNCP37153BC02 — Réaliser les opérations de préparation et de maintenance des cycles

LISTE DE COMPÉTENCES

Participer à l'organisation de l'atelier de maintenance des cycles et ses espaces techniques afin d'être opérationnel pour réaliser des opérations

de montage et d'assemblage, d'entretien et de réparation dans le respect des normes d'hygiène, de sécurité et d'environnement en vigueur

Réaliser les opérations d'assemblage et de réglage de tous types de cycles à partir des éléments préparés et montés, en les adaptant le cas échéant aux handicaps physiques des clients, dans le respect de la documentation technique des fabricants, afin de les proposer à la vente ou à la location

Prendre en charge les demandes après-vente ou après location des clients (entretien, réparation) en respectant la procédure SAV interne afin de les informer et de les conseiller sur les opérations de maintenance nécessaires à réaliser pour la remise en état de bon de fonctionnement de leurs cycles

Réaliser les opérations d'entretien et de maintenance de tous types de cycles par remplacement des organes mécaniques, hydrauliques ou électriques des cycles ou par réparation de ses éléments constitutifs afin de le remettre en bon état de fonctionnement dans le respect des recommandations techniques des fabricants et des normes de sécurité en vigueur

Restituer aux clients leur(s) cycle(s) entretenu(s) ou réparé(s) en leur expliquant la facture pour qu'ils comprennent les interventions réalisées, en les conseillant dans l'utilisation et l'entretien de leur(s) cycle(s) et de leurs accessoires en fonction de l'intensité d'usage, de leurs pratiques et objectifs sportifs

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Deux mises en situation reconstituée + entretien oral avec le candidat :

1- Montage/assemblage, réglage, préparation à la vente d'un cycle et d'équipements/accessoires dédiés

Epreuve de mise en situation professionnelle reconstituée à partir d'1 sujet tiré au sort et d'un cycle et équipements/accessoires sportifs mis à sa disposition, au cours de laquelle, il est demandé au candidat

- De préparer le poste de travail afin d'effectuer l'intervention
- D'effectuer une opération complète de vérification, montage/assemblage, réglages, préparation à la vente ou à la location dans le respect des normes imposées ou procédures préconisées par le fabricant du cycle, des équipements, des accessoires .

2- Prise en charge d'une demande après-vente, réparation d'un cycle défectueux et remise au client

Epreuve de mise en situation professionnelle reconstituée à partir d'1 sujet tiré au sort : à partir d'une demande après-vente et d'un cycle défectueux, endommagé ou comportant des défauts de montage, le candidat doit déceler les sources dysfonctionnements et le réparer en utilisant notamment les guides techniques mis à sa disposition.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Les entreprises employeurs sont les distributeurs d'articles de sports et loisirs. Le commerce d'articles de sports et loisirs se caractérise par la diversité de ses entreprises tant en termes de taille et de formes de commerce, que de technicité de certains de ses métiers.

Les activités principales de ces entreprises sont :

- le commerce d'articles et d'équipements de sports et de loisirs, sous toutes ses formes,
- la réparation ou la location d'articles et d'équipements de sports et de loisirs,
- la conception et la fabrication de ces mêmes articles et équipements.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Principales désignations du métier de Technicien(ne)-Vendeur(se) en produits sports :

- Vendeur Cycles
- Vendeur conseil Cycles
- Conseiller de vente Cycles

- Technicien Cycles
- Technicien atelier Cycles
- Technicien SAV Cycles

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

- Code du sport art R322-27 à R322-38 Prévention des risques résultant de l'usage des équipements de protection individuelle pour la pratique sportive ou de loisirs.
- Décret du 29 mars 2016 fixant les obligations de montage et de réglage pour le vendeur de cycles.
- Loi n° 2019-1428 du 24 décembre 2019 d'orientation des mobilités pour le marquage obligatoire des vélos, la tenue de registre et l'obligation de déclaration de vente

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)	Modérée (3/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 1 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Non-durabilité de l'emploi, Conditions de travail contraignantes, Non-attractivité salariale
Salaire médian (mensuel)	1 832 €
Familles professionnelles (FAP)	G0B41 — Ouvriers mécaniciens de véhicules · tension 5/5 (Très élevée) G1X71 — Techniciens et agents de maîtrise en maintenance de véhicules · tension 5/5 (Très élevée) 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)	56 503
Jugés difficiles à recruter	46 %
Emplois saisonniers	27 %
Familles professionnelles (FAP)	G0B41 — Ouvriers mécaniciens de véhicules G1X71 — Techniciens et agents de maîtrise en maintenance de véhicules 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

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

Le jury de délivrance est composé à minima de 4 membres (dont 100% sont extérieurs à la structure).

Le jury de certification est paritaire. Il est composé de l'ensemble des membres de la CPNEFFP.

Pour la tenue du jury d'attribution du titre, doivent être présents :

- au moins deux représentants des organisations patronales
- au moins deux représentants des organisations syndicales

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	8 086 €
Selon la branche	7 171 € – 8 887 €
Prise en charge	Branches concernées
8 086 €	Valeur par défaut · 211 branches
8 887 €	CPNEFP Sports Loisirs
7 171 €	CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat

Base légale

Date de décision	14/12/2022
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	14/12/2025
Date de dernière délivrance possible	14/12/2029

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2021	233	0	98 %	—
2020	137	6	87 %	—

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP35978

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP41464

CORRESPONDANCES (PAR BLOCS)

RNCP35978, RNCP36526, RNCP36721

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://www.unionsportcycle.com/fr/emplois-formations/certifications-et-formations>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37153/>

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	722
Parcours menés à terme	682
Taux d'achèvement	94 %

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	767
Montant total engagé	2 749 196 €
Coût moyen par dossier	3 584 €
Durée moyenne	328 h
Période	01/2023 – 12/2025
France compétences	71 %
Reste à charge titulaire	14 %
France Travail	13 %
Régions	1 %
Entreprise	0 %
OPCO	0 %
Compte d'engagement citoyen	0 %

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