



# Programme de formation

**PIKANGO**

L'ÉCOLE DU MARKETING SPORTIF

## Vendeur et Réparateur Cycles H/F

Adossé au titre professionnel Conseiller Commercial

Niveau 4 du Ministère du travail du plein emploi et de l'insertion

Inscrit au RNCP : N° RNCP 37717 - Date d'enregistrement : 31/07/2023

### OBJECTIFS

A l'issue de la formation, les apprenants seront capables de :

#### Compétences techniques/commerciales

- Représenter l'entreprise/l'association/l'atelier et valoriser son image
- Valoriser l'entreprise et véhiculer une image positive sur les réseaux sociaux
- Assurer une veille professionnelle commerciale pour analyser l'état du marché
- Mettre en œuvre un plan d'actions commerciales et connaître ses cibles
- Organiser sa prospection
- Rendre compte de son activité commerciale, analyser ses résultats
- Prendre des rendez-vous clients, conduire des entretiens de vente, argumenter, savoir relever les besoins clients
- Suivre les ventes et fidéliser ses clients
- Prendre en compte les réclamations, traiter les litiges et proposer des solutions
- Développer sa connaissance des produits et contribuer à la tenue et à l'animation de l'espace de vente
- Participer au suivi des commandes, participer à la gestion des flux de marchandises
- Consolider l'acte de vente lors de l'expérience client en magasin.
- Concevoir des « fiches produits »

#### Compétences techniques/métier du cycle

- Participer à l'organisation de l'atelier de maintenance des cycles et du matériel
- Comprendre les documentations techniques des fabricants.
- Monter, régler, assembler en entretenir tous types de cycles
- Assurer le SAV et respecter les procédures des opérations de maintenance
- Préparer les factures de réparation et entretien et savoir les expliquer aux clients.

#### Compétences transverses :

- Maîtriser les outils et usages numériques dans son activité commerciale
- Communiquer oralement et par écrit dans son activité
- Organiser son activité commerciale en cohérence avec les objectifs fixés
- Mobiliser un comportement orienté client et une posture de service

Le parcours a été conçu « sur-mesure » pour répondre aux besoins des futurs **Vendeurs et Réparateurs cycle et de leur double compétence** : Vendre, conseiller et entretenir, réparer les vélos.

### PUBLIC CONCERNÉ

Etudiant en poursuite d'études, demandeur d'emploi, salarié en reconversion, salarié en poste.

Formation accessible aux personnes en situation de handicap, adressez votre demande au référent handicap de PIKANGO

Adressez votre demande aux Référentes handicap :

Rose-Marie TANGUY : [rose@pikango.fr](mailto:rose@pikango.fr)

Emmanuelle BUARD : [emmanuelle@pikango.fr](mailto:emmanuelle@pikango.fr)

### PRÉREQUIS

Soit avoir suivi la Préformation « Vendeur et réparateur cycles » avec PIKANGO et avoir satisfait aux tests de fin de formation

Soit avoir une expérience en tant que réparateur de cycles et avoir satisfait aux tests d'entrée (écrit + entretien)

### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Formation hybride mixant présentiel et distanciel

Alternance de temps en salle de formation, en atelier et en travaux dirigés

### LIEU DE FORMATION

Plusieurs sites possibles – Nous contacter

### MOYENS TECHNIQUES

Le matériel de réparation nécessaire est fourni à chaque apprenant durant les séances en atelier de réparation

### MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE CERTIFICATION

**Évaluation formative**, quiz, étude de cas, questionnements à l'oral, préparation à la certification

**Certification du titre professionnel Conseiller Commercial** s'appuyant sur :

- ✓ Évaluations en cours de formation
- ✓ Productions personnelles
- ✓ Dossier professionnel
- ✓ Mises en situation professionnelle
- ✓ Entretiens avec un jury et soutenance du dossier

Possibilité de valider le titre par capitalisation de Certificats de Compétences Professionnelles

## DATES

Plusieurs promotions – Nous contacter

[420 heures de formation au total]

Rythme : 1 semaine en formation / 3 semaines en structure

Horaires de formation : 9h-12h30 – 13h30-17h

## MODALITÉS D'ASSISTANCE PEDAGOGIQUE

Le coordinateur de formation suit la cohorte est joignable régulièrement par message/ou par téléphone.

Les coordonnées du coordinateur seront fournies le jour de l'accueil.

## CONDITIONS D'ACCES – jusqu'à J-1 avant l'entrée en formation

**Dossier d'inscription + Entretien individuel + QCM**

Inscription définitive à la signature d'un contrat d'alternance ou financement individuel

## FINANCEMENT DE LA FORMATION

**Frais d'inscription :** Aucun frais d'inscription

**Coût pédagogique :**

8333€

*Pris en charge pour tout ou partie par l'OPCO de l'employeur, sous réserve de confirmation par l'OPCO*

**Contrat d'apprentissage :** France Compétences fixe et publie par décrets, les niveaux de prise en charge des formations par apprentissage. L'établissement d'accueil devra contacter son OPCO pour connaître sa prise en charge, qui déterminera le « RESTE À CHARGE » employeur directement facturé par le CFA

PIKANGO. Une convention de formation par apprentissage et un contrat de travail (CERFA FA13) seront signés.

**Contrat de professionnalisation :** L'employeur prend à sa charge les frais de formation de son salarié. Il devra contacter son OPCO pour connaître le niveau de prise en charge assuré par celui-ci, qui déterminera le « RESTE À CHARGE » facturé à l'employeur par PIKANGO. Une convention de formation professionnelle et un contrat de travail (CERFA EJ20) seront signés après l'accord de l'entreprise, l'OPCO et PIKANGO.

**Aides à l'embauche :** sous condition, des aides et des exonérations de charges peuvent être octroyées aux employeurs. Contactez France Compétences et/ou l'OPCO de l'employeur.

**Rémunération :** selon le type de contrat, votre âge, votre niveau d'études et de la convention collective de votre employeur.

Possibilité de **financement individuel** : nous contacter [contact@pikango.fr](mailto:contact@pikango.fr)

EN SAVOIR PLUS :

[trouver-mon-opco.fr](http://trouver-mon-opco.fr)

[travail-emploi.gouv.fr](http://travail-emploi.gouv.fr)

[legifrance.gouv.fr](http://legifrance.gouv.fr)

[alternance.emploi.gouv.fr](http://alternance.emploi.gouv.fr)

## LES DÉBOUCHÉS

Tous les secteurs d'activité qui nécessitent des commerciaux dans leur environnement avec spécialité cycles

<http://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37717/>

## CONTENU DE LA FORMATION

|  |   |
|--|---|
| 1<br>Réparation et entretien cycle   | Composition vélo, les pratiques   |
|  | Les groupes, les matériaux, taille et géométrie                                       |
|  | Jeu de direction / Jeu de pédalier  |
|  | Dérailleur arrière / Dérailleur avant   |
|  | Chaîne / Cassette / Plateau   |
|  | Moyeu / dévissage / Suspension / Rayonnage  |
|  | Freins : à câble, hydro   |
|  | Entretien vélo et graisse   |
| 2<br>Tenue de l'atelier  | Démontage complet   |
|  | Participer à l'organisation de l'atelier de maintenance des cycles et du matériel.    |
|  | Comprendre les documentations techniques des fabricants.                              |
|  | Préparer les factures de réparation et entretien et savoir les expliquer aux clients. |
| 3<br>Prospecter un secteur de vente<br>CCP1 du TP CC                                     | Assurer une veille professionnelle et commerciale                                     |
|  | Mettre en œuvre un plan d'actions commerciales et organiser son activité              |
|  | Mettre en œuvre la démarche de prospection  |
| 4<br>Accompagner le client et lui proposer des produits et des services<br>CCP2 du TP CC | Analyser ses performances commerciales et en rendre compte.                           |
|  | Représenter l'entreprise et contribuer à la valorisation de son image                 |
|  | Conseiller le client en conduisant l'entretien de vente                               |
|  | Assurer le suivi de ses ventes  |
| 5<br>Contribuer à l'efficacité commerciale d'un point de vente                           | Fidéliser son portefeuille client   |
|  | Développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace de    |
|  | Participer à la gestion des flux marchandises   |
|  | Consolider l'acte de vente lors de l'expérience client en magasin                     |
|  | Vendre des produits   |
| Compétences transverses  | Concevoir des fiches produits   |
|  | Maîtriser les outils et usages numériques   |
|  | Mobiliser un comportement orienté client et une posture de service                    |

[RNCP37717 - TP - Conseiller commercial - France Compétences \(francecompetences.fr\)](http://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37717/)

Renseignements et inscription à [contact@pikango.fr](mailto:contact@pikango.fr)

05 17 811 266

[www.pikango.fr](http://www.pikango.fr)