

[POEC] Technicien vendeur en materiel de sport**Financement**

Formation professionnelle continue
Préparation opérationnelle à l'emploi
collective (POEC)

N° de marché : POECOPCOMMERCE1-
0425

**Organisme responsable et
contact**

MODULA FORMATION
Rachelle MAHE
07.61.33.84.57
r.mahe@modula-formation.com

Accès à la formation**Publics visés :**

Demandeur d'emploi

Sélection :

Inscription obligatoire par un conseiller
en insertion professionnelle
Information collective

Niveau d'entrée requis :

Sans niveau spécifique

Conditions d'accès :

La POEC concerne tous les demandeurs
d'emploi inscrits à Pole Emploi, indemnisés ou
non

Prérequis pédagogiques :

Être demandeur d'emploi inscrit à France
Travail Niveau de motivation élevé, bonne
expression orale et écrite Bonne élocution,
aisance relationnelle et sens de la relation
client

**Contrat de
professionnalisation
possible ?**

Non

Objectif de la formation

- Acquérir une expertise produit en matière de matériel de sports de glisse - Connaître les fonctionnalités et technicités des produits ainsi que leurs utilisations, afin de devenir un expert produit - Savoir conseiller et argumenter en fonction des sports, des besoins et des niveaux de pratiques des clients - Intégrer des pratiques écoresponsables - Acquérir toutes les compétences et codes du marché afin d'intégrer et d'évoluer au sein de la filière - Intégrer en fin de POE une des enseignes partenaires de la filière

Contenu et modalités d'organisation

1. OPTIMISER LES SAVOIRS ÊTRE ET COMPÉTENCES DOUCES - 3 JOURS Développer conscience des compétences relationnelles pour expérience client personnalisée Renforcer communication et écoute active pour répondre aux besoins clients Maîtriser gestion du stress et maintien d'attitude positive Améliorer organisation et gestion du temps pour service efficace Promouvoir comportements éthiques dans l'environnement commercial 2. ENJEUX ÉCOLOGIQUES ET VERDISSEMENT DU MÉTIER - 2 JOURS Comprendre l'impact environnemental de l'industrie sportive Maîtriser produits éco-responsables et certifications Développer communication orientée développement durable Promouvoir pratiques éco-citoyennes et loi AGEC Appliquer transition écologique en magasin Développer partenariats avec acteurs engagés 3. TRE – TECHNIQUES DE RETOUR À L'EMPLOI - 2 JOURS Rédiger CV et lettre de motivation Structurer recherche d'emploi Maîtriser pitch candidat et entretien recrutement Perfectionner écrits professionnels 4. VENTE/LOCATION, ANIMATION COMMERCIALE ET GESTION ESPACE - 6 JOURS Optimiser surface de vente par théâtralisation Appliquer plan merchandising Personnaliser accueil et relation client Identifier profil sportif pour adapter démarche vente Accompagner acte d'achat selon parcours client Gérer opérations de location selon morphologie/niveau Traiter retours et réclamations Participer aux animations commerciales 5. MARCHÉ ET TECHNICITÉS DES PRODUITS SPORTS DE GLISSE ÉTÉ - 18 JOURS Connaître tendances et innovations du secteur Surf et accessoires : Adapter aux contextes d'utilisation Différencier shapes, outlines et volumes Argumenter sur typologies de construction Conseiller sur dérives et accessoires Stand Up Paddle : Distinguer contextes de pratique Maîtriser caractéristiques techniques Connaître types de pagaies Bodyboard : Identifier spécificités techniques Conseiller sur accessoires adaptés Surf & Wing Foil : Adapter aux différents plans d'eau Maîtriser composants (mat, fuselage, aile) Conseiller sur sécurité Kite Surf, Wakeboard, Skimboard : Identifier contextes spécifiques Distinguer types de planches/ailes Conseiller

...
Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Non renseigné**

Validation(s) Visée(s)**> Attestation de fin de formation****Et après ?**

Suite de parcours

Non renseigné

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00578943	du 28/04/2025 au 20/06/2025	Bayonne (64)	MODULA FORMATION		Non éligible	