

Brochure n° 3049

Convention collective nationale

**IDCC : 1557. – COMMERCE DES ARTICLES DE SPORT
ET ÉQUIPEMENTS DE LOISIRS**

AVENANT N° 2 DU 23 JUIN 2014
À L'AVENANT DU 4 NOVEMBRE 2004
RELATIF AU CQP « TECHNICIEN-VENDEUR EN PRODUITS DE SPORT »

NOR : ASET1451196M
IDCC : 1557

A la suite des travaux effectués au sein de la CPNEFP de la branche visant la création d'une nouvelle option du CQP de technicien-vendeur en produits de sport et de l'adoption des référentiels d'une certification spécifique en matière de running-course à pied, les signataires du présent avenant ont convenu des dispositions ci-après.

Article 1^{er}

Modification des visas

Le troisième alinéa des visas est complété comme suit :

« Vu les décisions de la CPNEFP en date du 9 mars 2004 et du 10 juin 2014 portant approbation du cahier des charges comprenant les référentiels des quatre options du CQP ; ».

Article 2

Création d'une nouvelle option

L'article 1^{er} est complété par un dernier tiret :

« – option produits running-course à pied. ».

Article 3

Insertion des référentiels

Les référentiels figurant en annexe constituent l'annexe IV de l'accord.

Article 4

Inscription au RNCP

Cette option produits running-course à pied fera l'objet d'une demande d'inscription complémentaire au répertoire national des certifications professionnelles (RNCP) au même titre que les trois premières options.

Article 5

Publicité et extension

Le présent avenant sera notifié à toutes les parties conformément aux dispositions du code du travail.

Il sera déposé en un exemplaire à la direction des relations du travail et par voie électronique, et son extension sera demandée aussitôt.

Fait à Paris, le 23 juin 2014.

Suivent les signatures des organisations ci-après :

Organisation patronale :

FPS.

Syndicat de salariés :

FS CFDT.

ANNEXE

CAHIER DES CHARGES DU CQP « COURSE À PIED »

A. – DÉFINITION DES PUBLICS CONDITIONS D'OBTENTION DES CQP

1. Le CQP s'adresse prioritairement aux catégories de publics suivants :
 - personnes issues de la profession, en situation d'emploi, souhaitant valider les compétences acquises par l'expérience professionnelle ;
 - salariés de la branche, dans le cadre des actions de formation professionnelle continue, à l'initiative de l'entreprise ;
 - jeunes de 18 à 25 ans dans le cadre du contrat de professionnalisation ;
 - personnes issues de la profession, en recherche d'emploi et souhaitant acquérir une qualification propre à faciliter leur insertion ;
 - salariés ou demandeurs d'emploi relevant d'une autre branche et souhaitant une reconversion professionnelle.

2. Conditions d'obtention du CQP

Le CQP peut être délivré aux personnes qui remplissent l'une des conditions suivantes :

- 1° Avoir suivi les actions de formation définies dans le référentiel de formation ;
- 2° Justifier d'une expérience professionnelle d'au moins 3 ans dans le métier.

Pour obtenir le CQP le candidat doit avoir réussi à l'examen de certification.

B. – RÉFÉRENTIEL DES ACTIVITÉS PROFESSIONNELLES

Le titulaire du CQP, mention course à pied, exerce des fonctions de vente, conseil et réalise des adaptations en semelle de chaussures dans le cadre de l'activité de la course à pied.

1. Vente

Il prend en charge le client, s'informe de ses besoins et le conseille.

Il assure la vente des produits, matériels et accessoires.

Il veille à la bonne présentation des produits sur les présentoirs.

Il informe le responsable matériel de toute rupture de stock.

Il réalise les inventaires demandés par le responsable selon les procédures définies.

Il assure le rangement de la surface de vente.

Il participe, selon les procédures définies, au nettoyage du magasin.

Il vend les produits complémentaires (chaussettes, pommade, lacets, entretien des chaussures).

2. Atelier semelle et boot-fitting

Il analyse la morphologie et la foulée des clients.

Il entretient le tapis de course électrique.

Il diagnostique les problèmes les plus courants et leurs conséquences au niveau de la pratique de la course à pied.

Il réalise des semelles thermo-formables selon les procédures préconisées par les fabricants.

Il participe selon la procédure définie au rangement et à l'organisation du magasin.

Il réalise les inventaires des semelles.

Il vend les produits complémentaires (chaussettes, pommade, lacets, entretien des chaussures).

C. – RÉFÉRENTIEL DE COMPÉTENCES

Le titulaire du CQP possède des compétences techniques et commerciales qui lui permettent d'adapter ses conseils en fonction de la pratique et des caractéristiques physiologiques du client. Il est impliqué dans le milieu de la course à pied. Il possède des qualités de rigueur, de sérieux, d'autonomie ; il a le sens des relations humaines, il aime le contact, il a une présentation sportive et pratique la course à pied.

Compétences techniques

Etre capable :

- de déterminer les paramètres techniques appropriés à chaque type de pratiquant et de pratique ;
- d'évaluer les caractéristiques morphologiques et anatomiques de l'utilisateur ;
- d'identifier le niveau et le type de pratique ;
- de diagnostiquer les problèmes particuliers ;
- de réaliser des analyses de foulées sur tapis de course ; en déduire les critères de choix de chaussures, de vêtement et d'accessoires matériels (instruments de mesure, lunettes, bâtons, diététique, produits de protection et de soins).

Effectuer les opérations de boot-fitting suivant le cahier des charges des fabricants.

Vérifier et entretenir un tapis de course.

Organiser son poste de travail :

- organiser son espace de travail pour permettre l'analyse des foulées et l'essayage des chaussures ;
- organiser le rangement du matériel de boot-fitting ;
- mise en place du tapis de course et de prise de vue.

Connaissances :

- des typologies de coureur ;
- des conditions de pratique de sécurisation ;
- de l'environnement du trail et du running ;
- physiologiques du sport et de la course à pied en particulier ;
- des paramètres anatomiques et biomécaniques liés à la course à pied ;
- des pathologies et problématiques fréquemment rencontrées en course à pied ;
- des différents types de foulée ;
- connaissance de logiciel d'analyse de foulée ;
- prise de vue ;
- utilisation et entretien de tapis de course.

Des produits :

- chaussures :
 - conception, matériaux ;
 - caractéristiques techniques, avantages clients ;
 - volumes chaussants ;
- textiles :
 - vocabulaire ;
 - conception, matériaux ;
 - lexique technique ;
 - codes d'entretien des textiles ;

- grilles internationales des tailles ;
- spécificité des produits compressifs ;
- spécificité des produits triathlon (+ néoprène) ;
- spécificité des sous-vêtements ;
- spécificité des chaussettes ;
- accessoires :
 - fonctionnement, conception et conseils d'utilisation :
 - montres (GPS, cardio-fréquencemètre, chronomètre, podomètre...) ;
 - électrostimulation ;
 - lunettes ;
 - frontales ;
 - bagagerie ;
 - librairie, cartographie ;
 - bâtons.

Diététique sportive :

- les compléments alimentaires ;
- les règles de base ;
- les produits : hydratants, énergétiques, protéinés, énergisants.

Protection :

- les prothèses articulaires ;
- les crèmes et pommades.

Boot-fitting :

- vocabulaire ;
- modèles de semelles thermo-formables et outillage ;
- la limite entre le boot-fitting et la podologie.

Handisport.

Compétences commerciales

Etre capable :

- d'accueillir le client selon les règles ;
- de créer le contact ;
- de déceler les besoins, les motivations du client ;
- de chercher/trouver l'adéquation produit/client ;
- d'orienter le client vers le type de produit correspondant à sa pratique, à sa morphologie et à sa foulée ;
- de structurer un argument en caractéristiques, avantages, bénéfices, compte tenu de la conception spécifique du produit et du pratiquant ;
- d'orienter le client sur la meilleure façon d'utiliser le produit ;
- d'informer le client sur les risques liés à l'utilisation du matériel et à la pratique (usure des chaussures, blessures) ;
- d'informer le client sur les conditions d'entretien des produits en s'assurant qu'elles sont bien comprises ;
- de communiquer au client toute information complémentaire ;
- de proposer une vente complémentaire ;
- d'établir un devis selon les procédures définies ;

- de proposer et d’informer le consommateur des garanties selon les produits (instruments de mesure, électrostimulation).

Connaissances :

- des phases essentielles de la vente :
 - l’accueil ;
 - la découverte des attentes et des besoins du client ;
 - la recherche de ses motivations ;
 - la présentation des articles et l’argumentation structurée ;
 - la réponse aux objections du client ;
 - la conclusion de la vente ;
 - les ventes complémentaires ;
 - la conclusion générale de la vente ;
- des attentes des pratiquants :
 - confort, amorti, stabilité ;
 - sécurité ;
 - performance, rendement, dynamisme ;
 - plaisir ;
 - minimalisme.

Compétences de gestion et merchandising

Etre capable de :

- réaliser des inventaires selon les procédures définies ;
- comprendre à quoi sert un inventaire ;
- participer aux commandes de base et réassortiment.

Organiser l’espace vente et informations :

- agencement du magasin ;
- organisation d’actions de promotion ;
- mise en place du produit.

Connaissances :

- chiffre d’affaires et répartition par rayon ;
- saisonnalité ;
- coefficients et taux de marge ;
- taux de marge pondérée ;
- rotation et stock moyen ;
- processus d’achat ;
- les bases du merchandising ;
- le marché, tendances et évolutions ;
- les marques leaders ;
- la segmentation ;
- les fédérations existantes ;
- les grandes courses et courses populaires ;
- la politique des clubs et associations ;
- la presse ;
- l’organisation d’une course : les étapes administratives et techniques ;
- le budget et la recherche de sponsors (contrats types).

Compétences de communication

Etre capable :

- de décrire et d'expliciter les données techniques ;
- d'exploiter, de comprendre et de commenter les fiches produit ;
- d'exploiter, de comprendre et de commenter les guides techniques.

Communiquer avec le groupe :

- avoir conscience de l'autre ;
- maîtriser son ressenti et ses émotions ;
- écouter et prendre en compte les interventions du groupe.

Informier :

- signaler les événements, les problèmes, en temps ou selon les procédures.

Rechercher des informations sur les produits :

- identifier les différentes sources d'information ;
- identifier les personnes ressources.

Connaissances :

- base de la communication interpersonnelle ;
- base des rouages de la communication événementielle ;
- base informatique, réseaux sociaux et e-commerce.

D. – RÉFÉRENTIEL DE FORMATION

Programme de la formation

Durée : la durée indicative de la formation est de 252 heures + 7 heures d'examen.

La durée de la formation peut être adaptée aux publics accueillis pour considérer les niveaux d'entrée et les validations partielles de modules.

Techniques de produits chaussures et accessoires : 126 heures

Biomécanique et physiologie Générale, filière énergétique Appliquée à la course à pied Approche ostéo-articulaire du pied : <ul style="list-style-type: none">– musculaire– vasculaire– sensorielle Proprioception	14 heures
Analyse du pied et de la course Les différentes parties du pied Paramètres dimensionnels, volumes chaussants et différentes formes Analyse statique appliquée à la course à pied : <ul style="list-style-type: none">– appuis statiques Analyse dynamique appliquée à la course à pied : <ul style="list-style-type: none">– appuis dynamiques et foulées– pronation– supination Préconisations et conseils, diagnostic problèmes potentiels, risque de blessures et solutions	

Pointures Particularités en fonction des pratiques, des pays, des modèles (homme, femme, enfant)	
Conception et fabrication, connaissances des différentes parties et des matériaux entrant dans la composition d'une chaussure Running, trail Théorie Matériaux utilisés Fabrication Choix de modèle Etude des paramètres dimensionnels Etude des paramètres mécaniques Etude des différents types de chaussures Positionnement du produit dans un rayon Connaissance des nouveaux concepts Etude des tendances Pratique Course à pied : — tests terrain goudron — tests terrain chemin — tests terrain piste Trail : — tests tout terrain et montagne Handisport	
Différents concepts et solutions proposés par les marques Services clients à proposer Analyse de la foulée, réalisation de semelles, organisation de l'atelier	87 h 30
Boot-fitting Semelles thermo-formables Etude de cas Pratique	14 heures
Tapis de course Connaissance de logiciel d'analyse de foulée Prise de vue Utilisation et entretien de tapis course	7 heures
Segment de l'athlétisme Spécificité des chaussures Sprint Demi-fond Cross Saut	3 h 30

Produits associés : 56 heures

Textile Technique produit gamme textile running, trail et marche nordique Vocabulaire Haut, bas Automne, hiver / printemps, été Conception et matériau, lexique technique Les tissus : – étude des fiches techniques : composition, applications spécifiques au running : – paramètres de différences des matières – noms commerciaux et caractéristiques – textile protection et confort – code d’entretien des textiles – grilles internationales des tailles – importance du rayon textile dans un magasin, les marques leaders de chaque rayon Produits de compression Spécificité triathlon et combinaisons néoprène Sous-vêtements Chaussettes	28 heures
Accessoires Montres (GPS, cardiofréquencemètre, chronomètre, podomètre...) Electrostimulation Lunettes Frontales Bagagerie Librairie, cartographie Bâtons	7 heures 3 h 30 3 h 30 3 h 30
Diététique sportive et alimentation du coureur Produits hydratants, protéinés Produits avant effort, pendant et récupération : – boissons – gels – barres – gâteaux	7 heures
Différentes protections Prothèses, orthèses articulaires Accessoires et crèmes	3 h 30

Environnement : 14 heures

Dynamisation du magasin par le service à la clientèle Marché du running, du trail et de l'athlétisme en France : — évolution des marchés, tendances, les chiffres clefs — les marques leaders — la segmentation	7 heures
Environnement Connaissance de la pratique : — fédérations existantes — grandes courses et courses populaires — politique des clubs et associations — revues existantes — organiser une course : les étapes administratives et techniques — budget et recherche de sponsors (contrats types)	7 heures

Commerce et gestion : 56 heures

Techniques de vente et de communication Techniques de vente Phases essentielles de la vente : — l'accueil — la découverte des attentes et des besoins du client — la recherche de ses motivations — la présentation des articles et l'argumentation structurée — la réponse aux objections du client — la conclusion de la vente — les ventes complémentaires — la conclusion générale de la vente Techniques de vente adaptées aux différents produits running E-commerce, événementiel et réseaux sociaux	28 heures
Attentes des pratiquants : Confort, amorti, stabilité Sécurité Performance, rendement, dynamisme Plaisir	
Minimalisme Travaux pratiques vente : Argumentaire et conseil Utilisation des caractéristiques techniques Vente complémentaire Sketches, mises en situation	

Approche commerciale et merchandising Organisation de l'espace vente et informations : – agencement du magasin – organisation d'actions de promotion – mise en place du produit	14 heures
Connaissance de base en gestion : Détermination des objectifs de chiffre d'affaires et répartition par rayon Saisonnalité Coefficients et taux de marge Taux de marge pondéré Rotation et stock moyen Processus d'achat	14 heures

E. – MODALITÉS D'ACCÈS À LA CERTIFICATION

Trois modalités d'accès aux CQP pour les personnes justifiant d'un niveau V de formation (CAP, BEP ou équivalent) :

- par la voie du contrat de professionnalisation : contrat de 6 mois en alternance, dont 252 heures de formation en centre et 7 heures d'examen ;
- par la voie de la formation professionnelle continue : stage de 231 heures en centre + 4 mois attestés d'expérience en entreprise + 7 heures d'examen ;
- par la voie de la VAE (validation des acquis de l'expérience) :
 - après 3 ans (ou 3 saisons) attestés, d'expérience en entreprise ;
 - une évaluation de chaque postulant à ce parcours de formation permettra d'établir une catégorie de niveau. Quatre catégories : débutant, intermédiaire, confirmé, expert.

Débutant : formation complète préalablement définie.

Intermédiaire : la formation nécessaire est de 9 jours + 1 jour d'examen pour le passage du CQP (contenu à définir en fonction du positionnement).

Confirmé : la formation nécessaire est de 4 jours + 1 jour d'examen pour le passage du CQP (contenu à définir en fonction du positionnement).

Expert : la formation nécessaire est de 2 jours + 1 jour d'examen pour le passage du CQP (contenu à définir en fonction du positionnement).

F. – MODALITÉS DE VALIDATION

Le CQP de conseiller technique course à pied valide un niveau V de qualification reconnu par la convention collective au coefficient 70.

L'organisation de la certification est réalisée dans les mêmes conditions, quel que soit le mode d'accès au CQP.

CERTIFICATION COURSE À PIED

ORGANISATION DE LA CERTIFICATION

La certification se déroule en deux parties :

- une partie théorique ;
- une partie technique.

La partie technique n'est accessible qu'aux candidats ayant obtenu au moins une moyenne de 12/20 à la partie théorique.

Obtention de la certification

Pour obtenir la certification le candidat doit justifier d'au moins :

- une note égale à 12/20 aux épreuves théoriques ;
- une note égale à 15/20 aux épreuves pratiques,

soit un minimum de 27/40 pour l'obtention de la certification de technicien produits course à pied.

Première partie de l'examen : partie théorique

La première partie de l'examen, notée sur 20 points, est constituée de trois modules :

Module 1 : Pratiques.

Module 2 : Techniques produits.

Module 3 : Environnement de la pratique.

Chaque module est assorti d'un coefficient :

Module 1 : notation sur 10 points.

Module 2 : notation sur 25 points.

Module 4 : notation sur 5 points.

Organisation de l'examen :

L'examen est organisé sous forme de questionnaires : QCM, questions ouvertes, questions fermées, résolution de problématiques d'ordre technique. Toute mauvaise réponse entraîne une pénalité de 1 point.

Module 1 : Pratiques

Objectifs :

- vérifier les connaissances techniques du candidat, les aptitudes à analyser la foulée d'un pratiquant, diagnostiquer des problèmes et proposer des solutions adaptées ;
- vérifier les connaissances sur les connaissances biomécaniques ;
- vérifier les aptitudes à diagnostiquer les problèmes techniques les plus courants et leurs conséquences au niveau du pratiquant ;
- vérifier les capacités à résoudre les problèmes ;
- réaliser des semelles thermo-formables ;
- vérifier les capacités à interpréter, utiliser les fiches techniques.

Module 2 : Techniques. – Produits

Objectifs :

- vérifier les connaissances techniques du candidat dans les domaines des produits « trail, running » (chaussures, textiles, diététique et accessoires) ;
- vérifier l'aptitude à conseiller en fonction des portraits types de pratiquants.

Module 3 : Environnement de la pratique

Objectifs : vérifier les connaissances sur :

- l'évolution des marchés, tendances, les chiffres clefs ;
- les marques leaders, leurs concepts ;
- les grandes courses et événements sportifs.

Deuxième partie de l'examen : épreuve pratique atelier

La deuxième partie de l'examen, notée sur 20 points, est constituée de 4 mises en situation obligatoires :

Chaque mise en situation est notée de façon différenciée :

- mise en situation 1 : 4 points ;
- mise en situation 2 : 3 points ;
- mise en situation 3 : 8 points ;
- mise en situation 4 : 5 points.

Organisation de l'examen :

L'épreuve pratique se déroule de la façon suivante :

Le candidat tire au sort un numéro « déterminant ».

- un lot de modèle de chaussures et quelques accessoires ;
- deux vidéos ;
- un portrait coureur (sexe, âge, taille, poids, niveau, pratique recherchée) ;
- une semelle thermo-formable (une personne du jury se mettra à contribution pour jouer le rôle du client).

1. Chaque candidat visionne (suite au tirage au sort) deux vidéos de coureur : une vidéo en champ libre extérieur et une vidéo sur tapis de course.

Critères d'évaluation :

- durée : temps limité (5 minutes maximum ; tout dépassement entraîne une pénalité de 1 point) ;
- qualité : il doit analyser pour chacune des vidéos le profil du coureur, le type de foulée et d'éventuelles préconisations.

2. Semelle thermo-formable

Critères d'évaluation :

- choix de la taille de la semelle ;
- adaptation à la morphologie ;
- finition.

3. Vente-conseil

Le candidat doit simuler une vente parmi un lot de chaussures et de matériel repérés par une fiche technique descriptive, auprès du portrait coureur tiré au sort.

Critères d'évaluation :

- comportement commercial (élocution, dynamisme, sourire...) : 1/5 ;
- respect des étapes de la vente : 1/5 ;
- capacité à diagnostiquer le besoin du client : 1/5 ;
- pertinence des propositions/argumentation : 1/5 ;
- capacité à répondre aux objections : 1/5.

4. Accessoire

Simulation d'une opération de conseil auprès du client portrait client-coureur tiré au sort.

Critères d'évaluation :

– critères de la mise en situation 3 vente-conseil : 1/3.