

# TITRE PROFESSIONNEL

## Technicien-Vendeur Cycles

Niveau BAC (niveau 4) · Titre inscrit au RNCP (fiche 37153)



### OBJECTIFS DE LA FORMATION

La formation de Technicien Vendeur Cycles vise à former des professionnels capables de diagnostiquer, réparer et entretenir des vélos, tout en développant des compétences en vente et en conseil client. Les participants apprennent à gérer les stocks, assurer un service après-vente de qualité et suivre les évolutions technologiques du marché du cycle.

**Aptitudes à l'emploi** · Adaptabilité – Bonne communication – Relation client – Organisation

**Compétence · 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**

- > Gérer la relation client en assurant un accueil et une approche personnalisés du client
- > Accompagner le client dans son acte d'achat, en personnalisant l'approche selon son parcours client, son profil et ses objectifs sportifs
- > Réaliser des opérations de location de cycles, d'accessoires et d'équipements
- > Traiter les retours produits et les réclamations client relatives aux défauts ou dysfonctionnements afin d'apporter une solution adaptée
- > Participer à l'animation de la relation client dans le cadre d'opérations commerciales en magasin, sur les réseaux sociaux ou dans le cadre d'événements sportifs
- > Participer à la gestion de la surface de vente afin de la rendre attractive pour le client

**Compétence · Réaliser les opérations de préparation et de maintenance des cycles**

- > 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
- > Prendre en charge les demandes après-vente ou après location des clients (entretien, réparation) en respectant la procédure SAV interne
- > 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
- > Restituer aux clients leur(s) cycle(s) entretenu(s) ou réparé(s) en leur expliquant la facture



### FORMATION

#### Durée

1 an en alternance sous contrat d'apprentissage.

#### Dates de formation

Septembre 2024 – Juin 2025

#### Lieu de formation

> IFV – Voiron (38)

#### Coût de formation

Formation financée par les OPCO\*. Gratuite pour les apprentis et les employeurs privés \*Opérateurs de Compétences



### PRÉ-REQUIS

- > Être âgé de 16 ans minimum et de 29 ans révolus\* à la signature du contrat d'apprentissage
- > Être titulaire d'un diplôme de niveau 3

\*Pas de condition d'âge maximum pour les personnes bénéficiant d'une Reconnaissance de la Qualité de Travailleur Handicapé ou de dérogations spécifiques.

**Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap et/ou titulaire d'une Reconnaissance de la Qualité de Travailleur Handicapé (RQTH).**



### ACCESSIBILITÉ AUX PUBLICS EN SITUATION DE HANDICAP

Pour tout besoin spécifique et toute adaptation, consultez notre référente H+ :

Virginie PREVOST : [referent-handicap@ifa.asso.fr](mailto:referent-handicap@ifa.asso.fr)



### MODALITÉS DE RECRUTEMENT & DÉLAIS D'ACCÈS

Étude du dossier, test de positionnement et entretien de motivation  
L'examen des candidatures se fait entre février et la date d'entrée en formation.

Le recrutement s'effectue par le dépôt d'un dossier de candidature en ligne, sur le site : [www.ifa.asso.fr/candidature/](http://www.ifa.asso.fr/candidature/)



### DÉBOUCHÉS

#### Que fait le titulaire du CS ?

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.

#### Emplois accessibles

> **Postes** : vendeur cycles, vendeur conseil cycles, conseiller de vente cycles, technicien cycles, technicien atelier cycles, technicien SAV cycles

> **Divers secteurs** : magasins spécialisés en cycles, ateliers de réparation et d'entretien de vélos, entreprise de locations de vélos, fabricants et distributeurs de cycles, événements et compétitions cyclistes, tourisme à vélo et agences de voyages spécialisées, service de livraison à vélo

#### Poursuite d'études

- > BPJEPS Activité du Cyclisme
- > DEJEPS Perfectionnement Sportif mention VTT

#### Équivalences

Certification antérieure : fiche RNCP35978

#### Passerelles

Nous contacter pour étudier les éventuelles passerelles possibles (en fonction du parcours et du site de formation).

# TITRE PROFESSIONNEL

## Technicien-Vendeur Cycles

Niveau BAC (niveau 4) · Titre inscrit au RNCP (fiche 37153)



### MODALITÉS D'ÉVALUATION

|  | Épreuves  | Durée                       |
|--|---|-----------------------------|
| BC1 - 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 | Epreuve 1 : mise en situation reconstituée + entretien oral avec le candidat  | 30 min + 10 min d'entretien |
|  | Epreuve 2 : étude de cas  | 1h30                        |
| BC2 - Réaliser les opérations de préparation et de maintenance des cycle   | Epreuve 1 : montage/assemblage, réglage, préparation à la vente d'un cycle  | 30 min + 10 min d'entretien |
|  | Epreuve 2 : mise en situation (prise en charge d'une demande après-vente, réparation d'un cycle défectueux et remise au client) et entretien oral | 45 min + 15 min d'entretien |

Le jury d'évaluation est composé d'un formateur (n'ayant pas formé le candidat) et de 2 professionnels évaluateurs externes

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