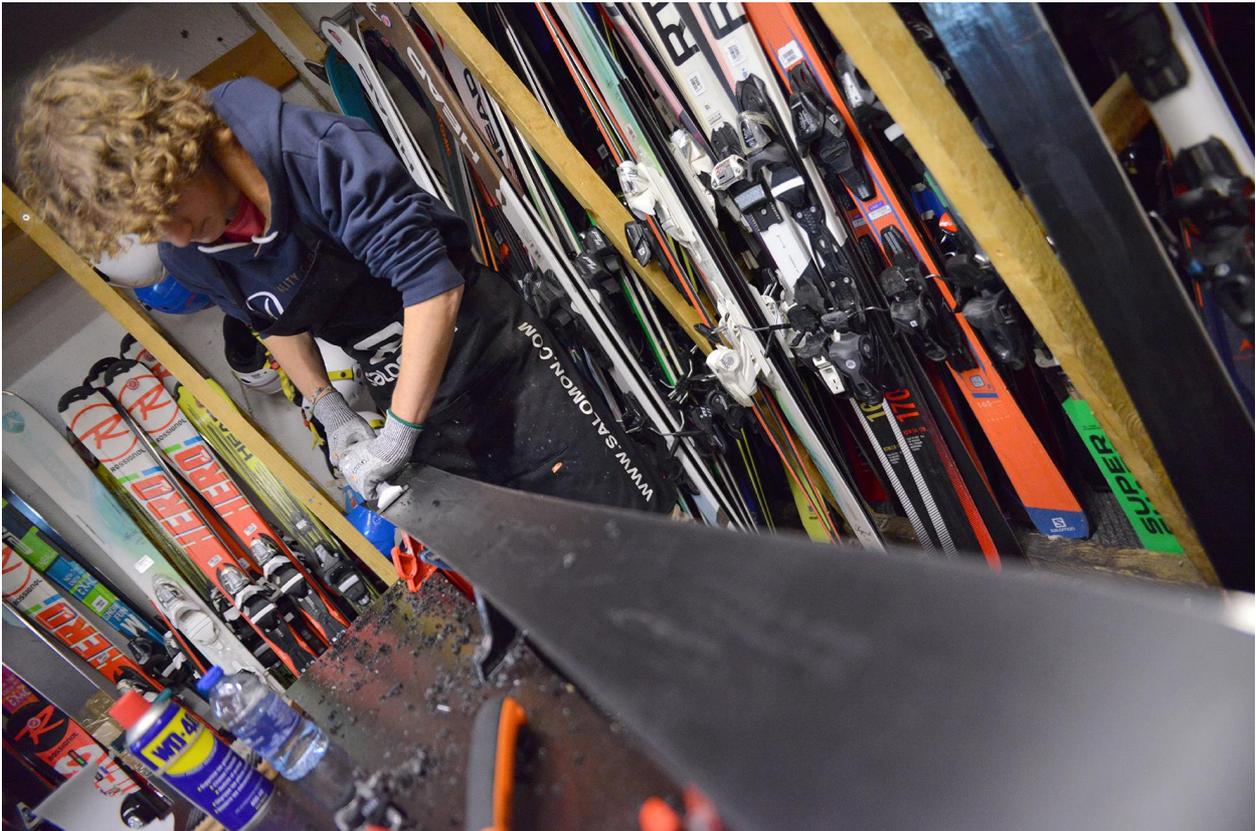


# FORMATION EN ALTERNANCE

## *CONSEILLER TECHNIQUE GLISSE*

*Programme saison d'hiver 2024-2025*



Le Conseiller Technique Glisse (skiman) est chargé de la location, de l'entretien et de la réparation du parc de skis du magasin et participe activement aux activités commerciales de l'entreprise.

Les qualités dominantes de ce métier sont la relation client et les compétences techniques en location et en atelier (réglage, préparation).

## I. PUBLIC & PRE-REQUIS

Tout public, de plus de 18 ans, éligible aux contrats de professionnalisation pour adultes souhaitant préparer une Qualification Professionnelle reconnue dans les classifications de la Convention Collective Nationale « Commerce des articles de sport et équipements de loisirs » - IDCC 1557 – technicien d’atelier Coefficient 140 et acquérir une expérience professionnelle dans le cadre d'un contrat de travail rémunéré.

### Prérequis

- Sans qualification (fin de scolarité obligatoire)
- Etre motivé
- Avoir un bon relationnel et des aptitudes manuelles
- Connaître le milieu montagnard et avoir les connaissances de base en ski (ou snowboard) est un atout
- Savoir utiliser les outils multimédias et internet
- Connaître l'anglais élémentaire à l'oral et à l'écrit est un plus sans être obligatoire

## II. OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Connaître les aspects et exigences du métier et de son environnement
- Participer à la vente des matériels et des accessoires de sport
- Participer à la location des matériels de sport
- Organiser son poste de travail et assurer l’entretien courant des équipements utilisés sur le poste de travail
- Réaliser la préparation, l'entretien et la réparation courante des matériels de glisse sur neige
- Maîtriser les logiciels de location/vente utilisés le plus couramment dans les magasins de ski : GINKOIA, EASYRENT, SKILOU
- Faire le bilan des compétences acquises en entreprise et les compétences et connaissances acquises en formation avec le formateur praticien et le tuteur de l’entreprise et en mesurer les écarts éventuels

### Finalité du contrat de professionnalisation

Obtention de la qualification Professionnelle reconnue dans les classifications de la Convention Collective Nationale « Commerce des articles de sport et équipements de loisirs » - IDCC 1557 – technicien d’atelier Coefficient 140.

### Modalité d’organisation

Du 24 octobre 2024 au 13 mai 2025 avec alternance formation/situation de travail en entreprise.

### Rythme de l’alternance

6 semaines de formation

20 semaines en entreprise (magasin de sport en stations de ski)

### Dates de la formation

Du 24 octobre au 6 décembre 2024 et les 23 et 24 avril 2025

### Période de travail en entreprise

Du 9 décembre 2024 au 20 avril 2025

### III. PROGRAMME DE FORMATION

Date	Objectifs pédagogiques – Compétences visées	Nombre d'heures	
Du 24/10 au 06/12/24	<b>MODULE A - Connaître les objectifs de la formation, découvrir l'environnement professionnel, les caractéristiques et les exigences du métier de conseiller technique glisse</b>	10.5	208
	<b>MODULE B - Participer à la vente des matériels et des accessoires de sport (ATTENTION ce module sera également évalué en anglais)</b>	56	
	<b>MODULE C – Participer à la location des matériels de sport</b>	70	
	<b>MODULE D – Organiser son poste de travail et assurer l'entretien courant des équipements utilisés sur le poste de travail</b>	7	
	<b>MODULE E – Réaliser la préparation, l'entretien et la réparation courante des matériels de glisse sur neige</b>	50.5	
	<b>MODULE F - Maîtriser les logiciels de location/vente utilisés le plus couramment dans les magasins de ski : GINKOIA, EASYRENT, SKILOU, CILEA</b>	14	
Du 23/04 au 24/04/25	<b>MODULE SESSION DE VALIDATION</b> Rapport/mémoire sur la période de travail en entreprise Présentation du rapport lors d'un entretien devant un jury de professionnels Bilan de la formation Questionnaire de satisfaction des stagiaires	14	
<b>TOTAL DES HEURES</b>		222	

**Durée** : 222 heures de formation générale, professionnelle et technologique, d'évaluation et d'accompagnement.

#### IV. CONTENU DE LA FORMATION - MODULES

##### **MODULE A - Connaître les objectifs de la formation, découvrir l'environnement professionnel, les caractéristiques et les exigences du métier de conseiller technique glisse**

- Connaître l'univers d'une station de ski
- Connaître le secteur professionnel avec ses caractéristiques et exigences (tenue, présentation, attitude et comportement professionnel, réglementation, métier saisonnier)
- Connaître l'univers de travail d'un magasin de ski en montagne et aspects du métier de skiman, son environnement et conditions de travail
- Comprendre les exigences et les règles du métier

##### **MODULE B – Participer à la vente des matériels et des accessoires de sport**

- Acquérir les connaissances en technique d'accueil du client en magasin
- Acquérir les connaissances en technique de communication verbale et non verbale et savoir ajuster son discours en fonction du cadre de référence de l'interlocuteur
- Savoir identifier les attentes du client, développer un climat de confiance en pratiquant l'écoute active : questionnement et reformulation
- Acquérir les connaissances en techniques de vente et apprendre les phrases essentielles de la vente et de l'argumentaire
- Connaître les différents types de textile, les caractéristiques et spécificités des accessoires et équipements
- Présenter les produits compte tenu des contraintes spécifiques du produit et du pratiquant

**(ATTENTION ce module sera également évalué en anglais)**

##### **MODULE C - Participer à la location des matériels de sport**

- Identifier les produits associés à toute forme de glisse sur neige
- Connaître et distinguer les différentes typologies et matériaux des ski/snowboard
- Connaître les différents matériaux et concepts des chaussures et chaussons, la mécanique du pied, les formes du pied et les appuis, la personnalisation morphologique
- Connaître les normes de réglage en fonction de la morphologie du client, de sa pratique et mettre en œuvre des réglages normés
- Déceler les produits inaptes à la location ou à la vente dans le respect des normes imposées
- Conseiller le client sur les caractéristiques techniques des produits en tenant compte du produit et du pratiquant

##### **MODULE D – Organiser son poste de travail et assurer l'entretien courant des équipements utilisés sur le poste de travail**

- Identifier son mode d'organisation pour une plus grande efficacité
- Savoir gérer son activité : location/préparation/vente/réparation en fonction des priorités et de l'affluence
- Savoir organiser et administrer son atelier : être vigilant dans le rangement du matériel et rigoureux dans l'application des procédures
- Assurer l'entretien courant des équipements utilisés sur le poste de travail

##### **MODULE E – Réaliser la préparation, l'entretien et la réparation courante des matériels de glisse sur neige**

- Acquérir les connaissances des différentes techniques de réparation ainsi que l'ordre chronologique de réparation
- Préparer les matériels de sport de glisse sur neige : maîtriser les techniques de surmoulage, ponçage, mise à plat, affutage, fartage, changement et pose d'inserts
- Entretien des matériels de sport de glisse sur neige : remettre en état les skis ramenés par tout type de client (du magasin ou d'extérieur)

##### **MODULE F – Maîtriser les logiciels de location/vente utilisés le plus couramment dans les magasins de ski : GINKOIA, EASYRENT, SKILOU, CILEA**

- Savoir utiliser les logiciels informatiques pour les opérations de gestion de location/vente
- Savoir enregistrer les entrées/sorties du matériel en location et réaliser une réservation pour un client
- Savoir annuler/modifier une réservation de location

**MODULE DE VALIDATION**

- Finaliser la rédaction du rapport/mémoire (format word ou PDF) sur la période de travail en entreprise. Le rapport/mémoire portera notamment sur :
  - \* Présentation de l'équipe et organisation du magasin
  - \* Analyse de la situation commerciale
  - \* Présentation des produits et prestations
  - \* Bilan de la saison d'hiver
- Se préparer à la soutenance orale devant le jury, mise en situation : oral blanc, entraînement individuels, conseils méthodologiques pour soutenir son projet et gérer son temps
- Présenter le rapport lors d'un entretien oral devant un jury de professionnels du métier

**V. METHODES ET MOYENS PEDAGOGIQUES MIS EN ŒUVRE**

La formation a été co-construite avec le commanditaire GEIQ MER ET MONTAGNE et l'entreprise adhérente SKIMIUM.

**Méthodes pédagogiques**

Les méthodes pédagogiques utilisées sont actives et participatives. Elles sont variées, adaptées au public et aux objectifs pédagogiques à atteindre : pédagogie inversée, étude de cas, résolution de problème, cours magistral, visite pédagogique, mini projet, débat, table ronde, travail individuel et de groupe, mise en situation professionnelle réelle simulée, jeu de rôles, atelier, séance multimédia.

L'approche pédagogique, adaptée aux besoins et attentes des entreprises, conjugue apports théoriques et pratiques. Elle est principalement fondée sur la pratique et l'apprentissage permettant à l'apprenant de se confronter à des mises en situations réelles professionnelles proches de la réalité.

La formation est réalisée par module et personnalisée en présentiel et à distance : elle prend en compte la singularité de la personne en formation tout en appartenant à un collectif ainsi que la dimension sociale des apprentissages dans une perspective d'autonomisation professionnelle. Elle donne également aux apprenants des outils de développement personnel pour réussir et évoluer : gestion du temps et du stress, développement de la confiance en soi et des solutions pour mieux utiliser leurs acquis.

**Moyens et matériels pédagogiques affectés à la formation**

Les stagiaires sont formés, pour la partie de formation générale en présentiel et à distance et pour la partie de la formation professionnelle et technique en présentiel, dans un environnement de travail similaire au futur métier (magasin et atelier pédagogiques). Le matériel utilisé par les formateurs et les apprenants est du matériel professionnel approprié.

**Salle(s) de cours**

- Salles de cours d'une capacité moyenne de 20 à 30 stagiaires
- 1 vidéo projecteur avec écran de visualisation
- 1 tableau papier

**Salle(s) pédagogique(s)**

- Magasin et atelier pédagogiques situés en station de sports d'hiver (hors saison)

**Supports pédagogiques à disposition des stagiaires**

- Espace dédié à chaque stagiaire avec accès sécurisé sur l'application PEARLTREES stagiaires
- Mise à disposition de supports pédagogiques de formation : exercices pratiques, supports de cours, fiches d'activités, bibliographie, quizz...

## VI. MODALITES DE SUIVI DE L'EXECUTION DE LA FORMATION

Attestation d'assiduité signée par les apprenants et le formateur à l'issue de chaque demi-journée de formation lors des séquences en présentiel ou justificatifs des travaux et évaluations réalisés lors des séquences à distance.

## VII. EVALUATION & SANCTION DE LA FORMATION

### Modalités d'évaluation

L'évaluation régulière des connaissances et des compétences techniques et comportementales de l'apprenant se fera en contrôle continu par les formateurs sous forme d'épreuves orales, écrites et de mises en situations professionnelles réelles reconstituées. Elle sera effectuée tout au long de la formation à l'aide d'outils pédagogiques appropriés pour mesurer la progression pédagogique individuelle de chaque apprenant.

Afin d'adapter le parcours de formation au plus près du besoin de l'apprenant, un positionnement des compétences à l'entrée en formation et un bilan entretien des acquis à mi-parcours de la formation seront réalisés avec les apprenants et un repositionnement sera effectué en fonction de la progression du stagiaire. L'évaluation finale permettra de mesurer les connaissances, compétences professionnelles et comportementales acquises en formation et les résultats seront transmis à l'entreprise d'accueil grâce à une fiche relais.

Questionnaire de satisfaction des formateurs en fin de formation par les apprenants.

Questionnaire de satisfaction globale en fin de formation par les apprenants.

### Sanction de la formation

Obtention de la qualification Professionnelle reconnue dans les classifications de la Convention Collective Nationale « Commerce des articles de sport et équipements de loisirs » - IDCC 1557 – technicien d'atelier Coefficient 140.

### Modalités de la validation par le jury de professionnels

1. Résultats de l'évaluation continue des acquis des connaissances et des compétences en fin de formation : savoir (connaissances), savoir-faire technique (aptitudes et capacités) et savoir-être (attitudes comportementales) de l'apprenant en formation
2. Résultats de l'évaluation des compétences en entreprise (savoir-faire et savoir-être de l'alternant) par le tuteur de l'entreprise utilisatrice
3. Résultats de l'évaluation écrite du rapport/mémoire élaboré par l'alternant sur la période de travail en entreprise et de l'évaluation de la soutenance orale de ce mémoire par le jury de professionnels

Une attestation d'obtention de la Qualification Professionnelle reconnue dans les classifications de la Convention Collective Nationale « Commerce des articles de sport et équipements de loisirs » - IDCC 1557 – technicien d'atelier Coefficient 140 est remise à l'alternant par l'employeur .

Une attestation individuelle de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature, la durée et les résultats de l'évaluation des acquis des compétences et des connaissances est délivrée par l'organisme de formation à l'apprenant.

## VIII. ENCADREMENT

Une équipe d'encadrants et de formateurs praticiens professionnels.

Une équipe de formateurs professionnels de terrain : les formateurs, pour la plupart bilingues, sont des praticiens experts dans leur domaine d'intervention ayant un minimum de 3 années d'expériences professionnelles dans l'exercice du métier.

Les formateurs praticiens professionnels sont formés à l'animation et aux outils pédagogiques de la formation d'adultes et sont encadrés par un référent de formation en charge de la coordination et du suivi pédagogique et administratif des formations. De nombreuses rencontres avec des chefs d'entreprises ou des visites d'entreprises sont organisées au cours de la formation.

Nom - Prénom	Diplôme ou titre et/ou expérience professionnelle	Qualification professionnelle en lien avec le contenu de la formation
FRICOUT Pierre	BEES 1er et 2ème degré ski alpin Licence de géologie	Gérant du centre de formation EFPPA
BONIN Thalia	Bachelor Commerce Marketing et Negociation	Référente de formation
BERARD Thibault	MASTER en science Management, Marketing et commercial des entreprises de sport 9 ans d'expérience professionnelle Co-gérant magasins de sport	Formateur théorique et pratique professionnelle bootfitting
OSPEDALE Gaétan	6 ans d'expérience professionnelle skiman/accueil/vente	Formateur technique professionnelle et théorique atelier
THOMAS Lucille	10 ans d'expérience professionnelle en magasin de sport BTS Management des unités commerciales	Formateur théorique accueil/vente
LUCAS Camille	Bilingue, TOEIC en 2009 9 ans d'expérience professionnelle	Formatrice théorique anglais
FREYTAG Pierre	Maîtrise en création de prototypes de modèle 28 ans d'expérience professionnelle Ancien directeur de Wintersteiger	Formateur théorique et pratique professionnelle location/gestion atelier/logiciel
MATHELIN Hugues	5 ans d'expérience professionnelle skiman	Formateur théorique et pratique professionnelle location
GINKOIA	Prestataire informatique	Formateur pratique professionnelle logiciel

## IX. LIEUX DE LA FORMATION

### Salle(s) de cours

SPORT 2000 Armand Bérard Sports – Belle Plagne (73210)  
Hôtel Le Carlina – Belle Plagne (73210)

### Salle(s) pédagogique(s)

SPORT 2000 Armand Bérard Sports – Belle Plagne (73210)

Accessibilité des locaux aux personnes en situation de handicap et/ou à mobilité réduite.

## X. SESSION DE FORMATION

Formation en groupe(s) de 10 à 30 apprenants.

## XI. HORAIRES DE FORMATION

8h30 – 12h & 13h30 - 17h00

## XII. CONTACTS

Thalia BONIN - Référente de formation  
Gaëlle CHAMOISSIN - Référente administrative  
E-mail : [info@efppa.com](mailto:info@efppa.com)  
Tel : 04 79 00 29 83