

Technicien(ne)-vendeur(euse) Cycles

CERTIFICATION

INTER ENTREPRISE



Objectif de formation

La formation Technicien-Vendeur cycles confère la capacité à exercer les activités de montage, de réglage, de réparation et d'entretien des cycles. Cette formation permet en outre d'acquérir ou renforcer ses connaissances techniques et commerciales pour débiter ou poursuivre sereinement dans le domaine du cycle. Savoir proposer, monter, régler, améliorer, entretenir et réparer un cycle. Gérer un atelier et/ou un espace de vente. Conseiller les clients. Être en mesure d'évoluer dans les différents univers du cycle (urbain, utilitaire, de loisir et sportif, etc.) et dans différentes activités (technicien, conseiller-vendeur, loueur, etc.) Cette formation constitue ainsi un atout indéniable pour postuler au poste de conseiller vendeur technicien cycles dans un magasin spécialisé ou au rayon cycles d'une enseigne multisports.

Programme

BLOC DE COMPETENCES 1 : Contribuer au développement commercial en assurant la vente/location des cycles et engins de mobilité douce, des accessoires et équipements dédiés et en participant à l'animation et la gestion de son espace de vente

Compétence 1 : Gérer la relation client

Compétence 2 : Accompagner le client dans son acte d'achat

Compétence 3 : Réaliser des opérations de location de cycles, d'accessoires et d'équipements

Compétence 4 : Traiter les retours produits et les réclamations client

Compétence 5 : Racheter tout type de cycle ou engins de mobilité douce

Compétence 6 : Participer à l'animation de la relation client dans le cadre d'opérations commerciales

Compétence 7 : Participer à la gestion de la surface de vente

BLOC DE COMPETENCES 2 : Réaliser les opérations de préparation et de maintenance de tout type de cycles et engins de mobilité douce

Compétence 8 : Participer à l'organisation de l'atelier de maintenance des cycles et ses espaces techniques

Compétence 9 : Réaliser les opérations d'assemblage et de réglage de tous types de cycles

Compétence 10 : Prendre en charge les demandes après vente ou après location des clients

Compétence 11 : Réaliser les opérations d'entretien et de maintenance de tous types de cycles

Compétence 12 : Appliquer les procédures de gestion des déchets

Compétence 13 : Restituer aux clients leur(s) cycle(s) ou engin(s) de mobilité douce entretenu(s) ou réparé(s)

Infos pratiques

Type de formation

Formation continue

Formation alternance

Public cible

Tout public

Durée

350 Heures dont 350 Heures en centre

Tarif(s) net de taxe

3850 € par stagiaire

Alternance : formation rémunérée et coût de la formation pris en charge par l'OPCO de l'entreprise

Adresse

Quimper - Campus Creach Gwen

1 avenue de la plage des Gueux,
29000 Quimper

<https://www.emba-bs.com/>

Les conditions d'admission

Prérequis

Aucun

→ **Niveau d'entrée** : Sans niveau spécifique

↪ **Niveau de sortie** : BAC - Niveau 4

Modalités d'entrée

Période d'inscription sur toute l'année. Plusieurs sessions par an. Dossier candidature et entretien téléphonique

Le parcours de formation

Objectifs pédagogiques

Réaliser les opérations de préparation et de maintenance des cycles en engins de mobilités douces - Assurer la vente/location de matériels et équipements/accessoires - Participer à l'animation commerciale et à la gestion de son espace de vente.

► PRÉSENTIEL

Modalités d'évaluations

Le diplôme peut être obtenu en formation continue (par blocs séparés), et initiale (dans son intégralité). Validation partielle possible de certaines épreuves, capitalisable sur 5 ans.

Modalités pédagogiques

Une équipe pédagogique de formateurs expérimentés, tous issus du monde de l'entreprise. Formation en lien direct avec le monde professionnel, interventions de chefs d'entreprises, projets « terrain » en collaboration avec les acteurs économiques, apports théoriques, exercices, mises en situations ...

Perspectives métiers

Technicien vendeur sport - Technicien d'atelier expert - Conseiller technique sport - Vendeur réparateur cycle - Loueur

Pour en savoir plus sur le métier, les formations, les évolutions possibles dans la filière professionnelle et les potentialités d'embauche en Bretagne, rendez-vous sur le site CLEOR BRETAGNE en cliquant sur:

<https://cleor.bretagne.bzh/>

Poursuite d'études

La formation vise une insertion professionnelle optimisée. La poursuite d'études est néanmoins possible dans les domaines de la gestion commerciale, de l'entrepreneuriat...

En savoir plus Certification professionnelle - diplôme

Date et mise à jour des informations : 25/02/2026

Intitulé : Technicien-Vendeur Cycles -L'UNION

**DES ENTREPRISES DE LA FILIERE DU
SPORT DES LOISIRS DU CYCLE ET DE LA
MOBILITE (L'UNION SPORT ET CYCLE)**

Code RNCP : 41464 - décision du 27/10/2025

Extrait de la description de la formation. Consultez l'intégralité des informations relatives à cette formation sur notre site internet www.cci-formation-bretagne.fr

Contacts



PRATS Yannick

y.prats@emba-bs.com

EMBA Business School - N° SIRET 130 022 932 00334 - N° d'activité 53290897729
1 avenue de la plage des Gueux,, - 29000 Quimper
Tél. : 02 98 10 16 16 - alternance@emba-bs.com - <https://www.emba-bs.com/>

Les sessions



Quimper

- Nous contacter