	<b>INITIATION BOOTFITTING HIVER</b>		<b>VERSION 01</b>
	PROGRAMME		
<b>POLE FC</b>	<b>TECHNIQUES PRODUITS</b>		
<b>MODULE</b>	<b>Ski/ Snowboard</b>		
<b>VOLUME HORAIRE</b>	<b>14 Heures</b>	<b>2 Jours</b>	<b>JUILLET 2020</b>

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

---

Découverte de la pratique du bootfitting

Initiation aux premières techniques de diagnostic et personnalisation de semelles

Apporter les compétences commerciales et permettre à l'apprenant de conseiller, de proposer et d'argumenter à propos de ces produits techniques en fonction des besoins des clients et de leur niveau de pratique.

## CONDITIONS DE MISE EN OEUVRE

---

Petit groupe de 5 à 10 personnes

## PUBLIC

---

Vendeurs / Techniciens SKI - SNOWBOARD

## MOYENS PEDAGOGIQUES ET ENCADREMENT

---

Ateliers équipés, salles de cours ; formateurs permanents diplômés et supervisés par le coordinateur pédagogique

## DISPOSITIF DE SUIVI ET D'APPRECIATION DES RESULTATS

---

Révisions le matin par rapport à ce qui a été enseigné la veille sous forme de questions et évaluation globale en fin de session sous forme de QCM et de mises en situation

## CONTENU PÉDAGOGIQUE

---

### 1. Les Fondamentaux

Etude de la morphologie des pieds

Etude des différentes pathologies

Etude des chaussures et des chaussants


Connaissance des concepts des semelles personnalisables

### 2. Atelier

Lecture des différents pieds – apport de solutions techniques

Choix des chaussants

Confection des semelles appropriées en fonction des pathologies.

	<b>INITIATION BOOTFITTING HIVER</b>		<b>VERSION 01</b>
	PROGRAMME		
<b>POLE FC</b>	<b>TECHNIQUES PRODUITS</b>		
<b>MODULE</b>	<b>Ski/ Snowboard</b>		
<b>VOLUME HORAIRE</b>	<b>14 Heures</b>	<b>2 Jours</b>	<b>JUILLET 2020</b>

## COMPÉTENCES VISÉES

---

### Compétences Techniques

**Connaître les principales caractéristiques techniques des produits, accessoires:**

- ▶ déclencher l'acte d'achat par la valorisation technique des produits
- ▶ argumentaires adaptés en fonction des produits et types de pratiques
- ▶ utiliser un vocabulaire technique et professionnel
- ▶ Atelier : savoir identifier et mesurer les différents pieds. Initiation au moulage de semelles suivant le protocole des marques.

### Compétences Vente

**Apporter des réponses techniques en fonction des attentes du client en tenant compte à chaque acte de vente de ces besoins :**

- ▶ décrypter le type de pratiquant
- ▶ décrypter le type d'usage
- ▶ apporter les conseils professionnels pour plus de valeur ajoutée à la vente
- ▶ déclencher une vente additionnelle

### Compétences Merchandising

- ▶ savoir présenter et valoriser les produits et accessoires pour susciter l'achat

## CRITERES D'ÉVALUATION DE L'APPRENANT

---

### Modalités

Questionnaire de synthèse

Mise en situation d'analyse problématiques clients

Mise en situation de vente en B to C de produits

### Critères

Les connaissances et compétences en techniques produits et accessoires sont valorisées dans l'acte de vente.

Toutes les étapes de la vente (dont la vente complémentaire) sont maîtrisées.

Maîtrise de la perception et des attentes des clients sur l'ensemble du rayon chaussures ski/snowboard.

## VALIDATION

---

Certificat Consulaire délivré par la Chambre de Commerce et d'Industrie Pau Béarn