

# Négociant en cycles

Mobilité - Mécanique Chef d'entreprise



- > **Durée**  
2 ans
- > **Tranche d'âge**  
18 à 25 ans  
25 ans et +
- > **Finalité**  
Diplôme
- > **Pratique en entreprise / Alternance**  
Oui
- > **Métier en pénurie**  
Oui

Le négociant en cycles est la personne qui assure la vente de vélos et exerce les activités de montage, d'entretien et de réparation de vélos. La vente de vélos est opérée en magasin et sur le net et le travail de montage/entretien est exercé en atelier.

Le négociant en cycles est amené également, dans le cadre de ses fonctions, à:

- > rédiger des devis de montage/entretien/réparation

- > gérer son atelier
- > gérer administrativement, financièrement et socialement son entreprise
- > évaluer la performance de son entreprise.

> **Débouché(s) métier(s)**

Ouvrir ou reprendre un magasin de cycles  
Responsable d'atelier de cycles dans une PME

> **Point(s) fort(s)**

Sur le terrain

> **Finalité**

Diplôme de formation de Chef d'entreprise homologué par la Communauté française  
Certificat de connaissances de base en gestion

---

## Conditions d'accès

### Conditions générales

Consultez les conditions générales d'accès à la formation pour adultes (<https://www.ifapme.be/formations-pour-adultes>).

### Conditions d'admission particulières liées à cette formation

Est admis aux cours, l'auditeur qualifié dans le métier de « Négociant en cycles ». Est considéré comme auditeur qualifié, l'auditeur possédant:

- > Un certificat d'apprentissage IFAPME ou Cefa « Mécanicien de cycles »
- > Un diplôme de l'enseignement technique ou professionnel dans le métier de « Mécanicien de cycles »
- > Ou avoir réussi l'année préparatoire G04 « Mécanicien de cycles de l'IFAPME »

---

## Aptitudes

Le négociant en cycles a une "passion" pour le monde du vélo. Il a une capacité de communication et d'écoute de la demande du client et dans ses contacts avec les fournisseurs. Il est soucieux du suivi des évolutions liées à la profession, a le sens des responsabilités et est respectueux du cycle du client. Il a le respect de la propreté, de la sécurité, de la santé et de l'hygiène de l'entreprise et le respect de l'environnement.

---

## Programme

### Cours professionnels:

#### 1ère Chef d'entreprise

- > G34/5 Vente en magasin (28h)
- > G34/5 Organisation d'un atelier (16h)
- > G34/5 Réalisation d'un devis montage/entretien/réparation (16h)
- > G34/5 Planification et gestion de l'exécution technique en atelier (16h)
- > G34/5 Utilisation des évolutions technologiques (24h)




## Site de Braine-le-Comte

 Chemin du Pont, 10a 7090 Braine-le-Comte

 067 33 36 08

**Secrétariat :**

du lundi au jeudi de 8h30 à 20h et le vendredi de 8h30 à 12h

 067 33 36 89

 [mbc@ifapme.be](mailto:mbc@ifapme.be)

### Type d'inscription

Au Centre/lieu de formation

Dispenses partielles

Consultez votre centre pour en savoir plus.

Bon à savoir

Inscription possible jusqu'au 30 octobre de l'année académique concernée.