



Négociant en cycles (H/F/X)

Mobilité - Mécanique

Chef d'entreprise

Durée

1 an

Tranche d'âge

18 à 25 ans

25 ans et +

Finalité

Diplôme

Pratique en entreprise / Alternance

Oui

Métier en pénurie / Fonction critique

Non



Cette formation est une spécialisation ! Vérifiez les conditions d'accès ci-dessous.

Vous êtes plutôt à l'aise lorsqu'il s'agit de nouer le contact avec les clients ? Vous en connaissez un rayon en termes de vélos et souhaitez mettre vos connaissances à profit ? Alors pourquoi ne pas devenir Négociant en cycles grâce à cette formation !

Le Négociant et la Négociante en cycles assurent la vente de vélos. Ils dispensent des conseils et guident les clients en fonction de leurs envies et utilisations de vélos et de cycles. En plus de leur expertise en tant que négociants, ils sont aussi mécaniciens en cycles et sont capables de monter, réparer et entretenir tous types de vélos et cycles. La vente de vélos est opérée en magasin et sur le net et le travail de montage et d'entretien est exercé en atelier.

Au cours de cette formation de Chef d'entreprise, vous développerez toutes les compétences et apprendrez toutes les techniques nécessaires au métier de Négociant en cycles.

Réalisez des ventes en magasin ou en ligne: vous faites les achats adéquats, gérez le stock et les actions de publicité. Vous agencez et sécurisez votre magasin. Vous accueillez et conseillez le client.

Organiser, planifier, gérer l'exécution technique en atelier et en magasin: vous déterminez les besoins de l'atelier. Vous implantez les différentes zones en veillant à l'ergonomie et à la sécurité de l'atelier. Vous entretenez et rangez votre outillage. Vous préparez et organisez le travail en atelier.

Réaliser des devis et appels d'offres de montage, entretien, réparation, location vous préparez la réalisation du devis/offre. Vous établissez les prix de revient. Vous finalisez la réalisation du devis, de l'offre ou de la réponse à un marché public.

Suivre les innovations et utilisation des évolutions technologiques: vous vous maintenez informé des dernières innovations et évolutions technologiques. Vous argumentez la vente par des conseils ou des réponses à des questions pointues.

Renforcer vos compétences en mécanique : vous apprenez à appliquer de nouvelles procédures en mécanique, électricité et électromécanique en lien avec les innovations et évolutions technologiques.

Alors si vous souhaitez arrêter de pédaler dans la semoule professionnellement, enfourchez votre vélo et rendez-vous dans l'un des Centres IFAPME qui proposent cette formation afin de vous y inscrire !

La pratique en entreprise est obligatoire dans cette formation :

de préférence via le modèle de formation en alternance (<https://www.ifapme.be/decouvrir-lalternance>) : ± 8h de cours en horaire décalé et ± 30h de pratique en entreprise par semaine ; rémunérées.

sinon via un ou des **stages de pratique professionnelle** : pour un total de 250h réparties sur les années de formation ; non-rémunérées.

Débouché(s) métier(s)

Créer / Reprendre un magasin de cycles

Gestionnaire d'un magasin de cycles

Employé / Employée dans un magasin spécialisé

Responsable du rayon cycles dans un magasin de sport

Point(s) fort(s)

Contact client Sur le terrain Activités variées Travail au bureau et 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

Cette formation est une spécialisation

Conditions générales

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

Conditions particulières pour être dispensé de la 1ère année (préparatoire)

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 (<https://www.ifapme.be/formations/chef-dentreprise/mecanicien-de-cycles>) »

Un diplôme de l'enseignement technique ou professionnel dans le métier de « Mécanicien de cycles »

Avoir réussi une année préparatoire « Mécanicien de cycles (<https://www.ifapme.be/formations/chef-dentreprise/mecanicien-de-cycles>) » de l'IFAPME (G04).

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

1ère année :

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)

S'inscrire à une formation pour adultes

Délais et informations

Les inscriptions sont **ouvertes jusqu'au fin octobre**. En cas d'année préparatoire, les inscriptions sont **possibles jusqu'au 15 novembre**. Il est possible de s'inscrire à certaines formations (<https://www.ifapme.be/rentree-janvier>) pendant le mois de **janvier**.

Des droits d'inscription sont requis. Le montant varie d'une formation à l'autre mais est compris généralement entre 220 et 350€ ou plus.

Prenez contact avec le Centre IFAPME (<https://www.ifapme.be/centres>) qui organise la formation.

S'inscrire

Pour l'inscription proprement dite, munissez-vous des documents suivants :

votre **carte d'identité** ;

une **copie du dernier diplôme** (ou bulletin) obtenu ;

si vous êtes demandeur d'emploi et vous vous inscrivez à une formation à un "métier en pénurie" (<https://www.ifapme.be/actualites/metiers-en-penuriecritiques-60-formations-ifapme-y-repondent>), une **attestation d'inscription au FOREM** (<https://www.leforem.be/>) pour profiter d'un possible incitant financier.

Après cette inscription, **si l'Alternance est possible pour cette formation**, vous pouvez trouver une entreprise avec laquelle signer une convention de stage.

Pour signer votre convention ou en cas de difficultés, contactez un Service de l'IFAPME près de chez vous. Pour ce rendez-vous, munissez-vous des documents suivants :

votre carte d'identité

la preuve de votre inscription à la formation.



Braine-le-Comte

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

067 33 36 08

Secrétariat :

Du lundi au jeudi : de 8h30 à 20h

Le vendredi : de 8h30 à 12h

Non disponible

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.