



Objectifs - Perspectives et carrières

- Acquérir des compétences afin de postuler à un emploi de vendeur, loueur et technicien cycle.
- Assurer une réactualisation de ses connaissances.
- Le titre technicien vendeur cycles option « Maintenance cycle » confère la capacité à exercer les activités d'entretien, de réparation et de vente de cycles.
- Possibilité de poursuite d'étude Bac+2

Prérequis, passerelles et public concernés

- Niveau CAP/BEP ou équivalent
- Être majeur
- Lien passerelles : <https://www.francecompetences.fr/recherche/RNCP/36721/>
- Salariés, dirigeants, candidats en reconversion ou en recherche de formation pour un retour à l'emploi ou un développement de compétences.

Modalités d'évaluation

- Simulations et examens blancs
- Examen final comprenant 2 blocs de compétences pour une validation partielle ou totale du titre de TVC

Modalités et délais d'accès

- Dossier d'inscription à remplir (avec motivation)
- Délais d'accès : de 1 à 7 mois
- Inscription possible jusqu'au 1^{er} jour de la formation en fonction du financement

Sessions 2026 :

- 02 février 2026 au 10 avril 2026
- 27 avril 2026 au 10 juillet 2026
- 05 Octobre 2026 au 11 décembre 2026

Tarifs

- Formation : 4165 €
- Frais d'inscription : 65 €
- Frais d'inscription à l'examen : 165 €

Accessibilité

- Notre site et nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite (PMR) nous consulter si besoin
- Proximité du centre-ville, tramway (ligne B) et bus (lignes 2 et 3)

Contenu de la formation

Connaissances générales du cycle :

- Histoire du cycle
- Distribution du cycle
- Acquisition du vocabulaire du monde du vélo
- Etude des composants : cadre, fourche, groupe, périphériques

Connaissance des produits techniques cycle

Mécanique

Générale

- Transmission
- Jeu de direction
- Jeu de pédalier
- Etude des roues : moyeux, jantes....

Rayonnage

- Étude des paramètres techniques (moyeux, rayons, jantes...)
- Calcul de la longueur des rayons
- Remplacements des rayons casées (démontage des roues libre).

Hydrauliques

- Étude et purge de systèmes de freinage
- Étude et entretien de fourches télescopiques
- Étude et entretien d'amortisseurs arrière

Module Commercial

- Technique de vente
- Merchandising
- Gestion financière
- Textile sportif
- Etude posturale

Méthodes pédagogiques

- Cours théoriques
- Ateliers de mise en pratique
- Simulations d'acte de vente

Contact :

Marie TIGET
Coordinatrice Pédagogique / Référent Handicap et mobilité
marie.tiget@wanadoo.fr – 02.38.62.84.37

4,5 / 5 Note de satisfaction

95 % de réussite à l'examen

83,33 % de placement à l'issue de la formation