

# CONSEILLER DE VENTE EN COMPLÉMENTS ALIMENTAIRES POUR SPORTIF



## OBJECTIFS DE FORMATION

- Perfectionnement/actualisation des connaissances
- Développement de compétences

### **A l'issue de la formation, vous serez capable de :**

Conseiller optimalement les compléments alimentaires et produits diététiques chez un client pratiquant un sport de force

Conseiller optimalement les compléments alimentaires et produits diététiques chez un client souhaitant gérer au mieux son poids et sa composition corporelle

Conseiller optimalement les compléments alimentaires et produits diététique chez un client pratiquant un sport d'endurance à titre personnel ou professionnel

### **Votre client sera capable de :**

Connaître les limites d'utilisation des compléments alimentaires et produits diététiques du sportif dans une démarche de prévention des conduites dopantes et du dopage

Faire le bon choix des compléments alimentaires du sportif (prise de masse musculaire, sèche, endurance, compétition)

Utiliser les compléments alimentaires en fonction de sa discipline sportive, de ses habitudes alimentaires, des contraintes existantes et de ses objectifs.

## PROGRAMME DE FORMATION

- .....o Étude du métabolisme
- .....o Les macronutriments : protéines – lipides – glucides
- .....o Hydratation du sportif
- .....o Les fondamentaux de l'hygiène alimentaire du sportif
- .....o Stratégie d'accompagnement de gestion de poids chez le sportif - Présentation des sports nécessitant une gestion du poids /ou sèche - Amaigrissement vs sèche - Anatomie physiologie du tissu adipeux - Les hormones en question - Étude de la lipolyse et de la lipogenèse - Techniques de mesure de la masse grasse - Etude des morphotypes - Stratégie alimentaire adaptée pour la sèche et son maintien - Activité physique et sports adaptés pour la sèche - Les compléments alimentaires conseillés pour la sèche





## PROGRAMME DE FORMATION (suite)

- Stratégie d'accompagnement chez le sportif de force: présentation des sports nécessitant une prise de masse musculaire et son maintien - Anatomie physiologie du tissu musculaire - Hormones en question - Les échecs liés au développement de la masse musculaire - Étude du facteur stress et sommeil pour une synergie complète - Stratégie alimentaire adaptée pour une prise de masse musculaire optimale - Les bases d'entraînement pour favoriser l'hypertrophie musculaire.
- Stratégie d'accompagnement chez le sportif d'endurance: Présentation des sports d'endurance - Stratégie alimentaire du sportif d'endurance en hors saison - Stratégie alimentaire du sportif d'endurance en période de compétition (avant-pendant et après) - Les compléments alimentaires conseillés chez le sportif d'endurance.
- Introduction aux compléments alimentaires : définition, classification, précautions d'emploi, réglementation – Compléments et suppléments – Compléments naturels VS compléments de synthèse- Étiquetage – Conduites dopantes vs dopage.
- Étude des compléments alimentaires et produits diététiques pour la prise de masse musculaire : étude des différentes familles des compléments alimentaires pour la force- leurs intérêts/ limites – Leurs conseils d'utilisation – Leurs indications/contre-indications – Leur place chez le sportif de force
- Étude des compléments alimentaires et produits diététiques pour la perte de poids chez le sportif : classification et étude des différentes familles de produits minceur, leur intérêts/limites – Leurs conseils d'utilisation – Leurs indications/contre-indications - Leur place chez le sportif
- Étude des compléments alimentaires et produits diététiques pour le sportif d'endurance : étude des différentes familles des compléments alimentaires chez le sportif d'endurance- Leurs intérêts/limites – Les conseils d'utilisation – Les indications/contre-indications - Leur place chez le sportif d'endurance

## A qui s'adresse la formation ?

- A tous les professionnels et futurs professionnels de la vente de compléments alimentaires et produits diététiques du sportif et souhaitant acquérir des connaissances suffisantes dans ce domaine pour répondre au mieux aux attentes des clients.
- Aux demandeurs d'emploi avec projet de reconversion professionnelle (ex : projet d'ouverture d'un commerce spécialisé dans la vente de compléments)

## Dates d'entrée en formation

- Formation accessible **365J/365J**

## Moyens techniques

- **Disposer de :**
  - Un ordinateur connecté à internet
  - Une bonne connexion
  - Navigateur dernière version (Chrome)

## Modalités d'accès

- Formation accessible PMR
- Pour tout autre situation, nous contacter





## Forme d'apprentissage

- .....o **Formation en E-learning**

## Moyens Pédagogiques

- .....o 1 Classeur
- .....o Accès à la plateforme LMS 7J/7J (vidéos d'apprentissage, forum de discussion, quizz)
- .....o Tutorat 5J/7J (Du lundi au vendredi de 9H00 à 16H00)

## Nombre d'heures

- .....o **35 heures**

► TARIF : **1290 €**

## Modalités d'entrée en formation

- .....o L'entrée en formation sur fait sur dossier. Un entretien téléphonique ou physique est requis avant toute entrée en formation.
- .....o 1 curriculum vitae complet
- .....o Copie des diplômes, certificats, attestations, ou équivalences
- .....o 1 lettre de motivation obligatoire, développant votre projet professionnel

## Evaluation des acquis et délibération

- .....o 1 QCM en ligne
- .....o Une fois la formation terminée et l'obtention d'une moyenne supérieure ou égale à 10/20, une attestation de fin de formation sera délivrée. Cette attestation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action de formation.

## Prise en charge de la formation

- .....o Nous contacter

