

SBCU

SYLLABUS 2020



***SPECIALIZED** Bicycle Components University*

INVESTIR ENSEMBLE POUR NOTRE FUTUR

Bienvenue au centre de formation SPECIALIZED Bicycle Components University, la SBCU est une initiative clé de SPECIALIZED et nous ne cessons d'investir dans ce programme unique en son genre. Notre objectif est de vous apporter outils et savoirs qui se transforment en profits.

Le marché du cycle, dont vous êtes les principaux acteurs, évolue continuellement. C'est en nous engageant avec vous que nous continuons sans cesse à améliorer notre métier et à satisfaire de plus en plus de cyclistes passionnés. Ensemble, si nous savons apprendre les uns des autres, nous irons plus loin encore et nous nous assurerons une réussite certaine !

Chaque thème de formation et son contenu sont adaptés à vos besoins. Nous nous efforçons de vous proposer le meilleur de notre savoir et de notre expérience dans un environnement idéal qui vous exposera également à notre culture d'Entreprise.

SYLLABUS

Un syllabus, dans le domaine de la pédagogie, est le résumé du cours d'un enseignant. Il annonce le contenu du cours, avec son plan développé, mais aussi de multiples informations comme : le niveau pré-requis, le déroulement et l'organisation pratique, le nombre de crédits représentés, les coordonnées de l'enseignant, ou les modalités d'évaluation. À ce titre, il est à la fois un outil de réflexion préparatoire et un outil de communication, résumant le contrat pédagogique auquel s'engage un enseignant à propos d'un cours qu'il donne.

LES FORMATIONS

Nous voulons être plus flexibles, plus proches et encore plus innovants.

La saison de formation SBCU 2020 vous offre toujours les classes maîtresses de notre cursus. Ces différentes classes sont réparties tout au long de la saison pour vous permettre plus de facilité dans l'organisation de vos calendriers.

Cette saison comprend 18 dates de formations et 7 cursus différents.

Vous retrouverez plus loin la description et les détails de chacune des formations listées ci-dessous.

OPÉRATIONNEL:

- Produit - Vente - Communauté
- Merchandising & Vente
- Retail Excellence

SERVICE TECHNIQUE ATELIER

- Technical Service Level 1
- Technical Service Level 2

ÉTUDE POSTURALE DYNAMIQUE

- Retül Level 1
- Retül Level 2





CHARMES-SUR-RHÔNE

Les formations sont principalement organisées à notre siège Marketing France de Charmes-sur-Rhône, un joli petit village niché sur les contreforts des monts d'Ardèche, à une encablure de la ville de Valence (26). Dans nos locaux, nous avons dédié des salles spécifiques aux formations SBCU pour vous accueillir avec confort et vous permettre de passer un très bon moment en notre compagnie. Les innombrables petites routes et singletracks qui nous entourent nous permettent de partager avec vous des sorties vélo de qualité pour tester nos produits. En venant en hiver, prévoyez des vêtements de vélo chauds de type hiver, coupe-vent et un vêtement de pluie.

MODALITÉS D'INSCRIPTION

Le site internet Specialized B2B (ibd.specialized.com) vous permet d'accéder au listing des classes. Il vous montre ainsi les classes encore disponibles et vous permet de vous y inscrire. Tout employé de magasin peut être inscrit. Cependant, nous nous réservons le droit de sélection des participants pour chaque classe.

Les conditions de ventes et les détails administratifs sont expliqués en fin de syllabus.

Pour 2020, nous vous accueillerons uniquement sur le site de Charmes-sur-Rhône..

QUAND VOUS VOULEZ, OÙ VOUS VOULEZ, À VOTRE RYTHME

L'université en ligne c'est SBCU.com ! Ce site complète la collection de formations physiques (présentielles) pour offrir un niveau d'information complet en ligne et le tout en français.

Le site propose différents formats de formations systématiquement validées par un questionnaire post-formation.

Certaines formations présentielles disposent de modules pré-requis et de modules complémentaires sur SBCU.com. Ainsi, vous serez invités à utiliser SBCU.com même sur vos venues en formation.

TOUT LE MONDE GAGNE

Chaque lancement de produit est accompagné d'un ou plusieurs cours SBCU.com. Vous et vos équipes disposez immédiatement des explications et arguments utiles pour les technologies ou produits lancés.

De plus, la validation de ces cours vous permet souvent de bénéficier d'une meilleure marge (RFA).

Et pour rendre cette plateforme encore plus attractive, nous prévoyons des cadeaux distribués aux participants par système de loterie.

COMMENT PROCÉDER ?

Connectez-vous à www.sbcu.com, saisissez votre Prénom, Nom, email et choisissez votre mot de passe. Ensuite, une série de questions vous sera posée pour mieux vous connaître. Enfin, il vous faudra sélectionner votre magasin (Primary Group) en sélectionnant votre magasin.

Vous pourrez attaquer les formations immédiatement et suivre vos progrès. L'équipe SBCU ainsi que les managers de chaque magasin pourra suivre les progrès de ses équipes.

The image displays a composite of three screenshots from the SBCU website. The top screenshot shows the main navigation bar with 'SBCU' logo, 'Accueil', 'Bibliothèque de cours', and 'Aide' links. A large hero image of two cyclists on a dirt path is featured, with a 'Liste des cours Turbo Creo SL' button. The middle screenshot shows a detailed view of a course titled 'FR | MY20 Turbo Creo SL', including a progress bar indicating '50% terminé' and a 'Cours' section with a list of related courses. The bottom screenshot shows a video player displaying a close-up of a bicycle's internal components, with a progress bar at the bottom indicating '0:58 / 4:44'.

LES TÉMOIGNAGES

VOUS NOUS L'AVEZ ÉCRIT

FORMATION PRODUIT, VENTE, COMMUNAUTÉ

ROAMIN JOLY | ESPRIT CYCLES

Superbes équipes, à l'écoute des questions posées, formation satisfaisantes formateurs au top, essai de vélo bref changer rien !!! Ambiance familial qui donne envie de travailler avec vous !!! Que du positif.

FORMATION PRODUIT, VENTE, COMMUNAUTÉ

BRYAN CHUAT | CICLISSIMO GENEVE

Les explications sont claires, le tour en vélo est sympas, les vidéos sont top.

FORMATION PRODUIT, VENTE, COMMUNAUTÉ

CHARLY JOSET | CICLISSIMO COINTRIN

De toutes les formations auxquelles j'ai pu assister de puis 20 ans, je confirme par la présente que c'est pour moi, la plus aboutie, et celle qui donne le plus envie d'apprendre, partager et mettre à profit pour nos clients !!! Un grand merci à toute la Team Specialized pour votre formation «Très PRO».

FORMATION PRODUIT, VENTE, COMMUNAUTÉ

FLORIAN MARTIN | EXPER'CYCLE MONTAUBAN

L'envie de découvrir les autres formations. Motivant pour la suite, passion en hausse, intervenant proches, à la cool mais pro ! A bientôt l'équipe !

FORMATION MERCHANDISING

MICHAEL ZAHM | CYCLOSTORY

Parfait et merci !

FORMATION TECHNICAL SERVICE TURBO

SÉBASTIEN POMMIER | CYCL'IN PYRENNÉES

Excellente ambiance lors des formation SBCU !!!

FORMATION TECHNICAL SERVICE TURBO

DYLAN VASNIER | INTERSPORT CREST

Très bonne formation. Toujours aussi conviviale. Beaucoup de petit détail très intéressant à transmettre aux clients ou à retranscrire à l'atelier

FORMATION TECHNICAL SERVICE LEVEL 1

NICOLAS ROMARY | XTREM CYCLES

Formation idéale pour connaître la marque Specialized et évoluer rapidement au sein d'un magasin

FORMATION TECHNICAL SERVICE LEVEL 1

THOMAS ARNAL | CYCLES BRULHET

Formation très intéressante, animée par une équipe de qualité et sympathique ! Merci à vous. J'espère revenir très vite en formation.

FORMATION RETÛL LEVEL 1

CHARLES POCHET | DREAM BIKES

Comme d'habitude rien à dire. Toujours un plaisir de venir au siège et de voir tout le monde. La formation au top, une bonne équipe.

FORMATION RETÛL LEVEL 1

NICOLAS FILIPPI | LA PÉDALERIE

Formation très dense et très intéressante. Beaucoup appris. Il faut maintenant appliqué tout cela.

FORMATION RETÛL LEVEL 2

CHRISTOPHE JAKES DIT CHARTREAU | EXPER'CYCLE MONTAUBAN

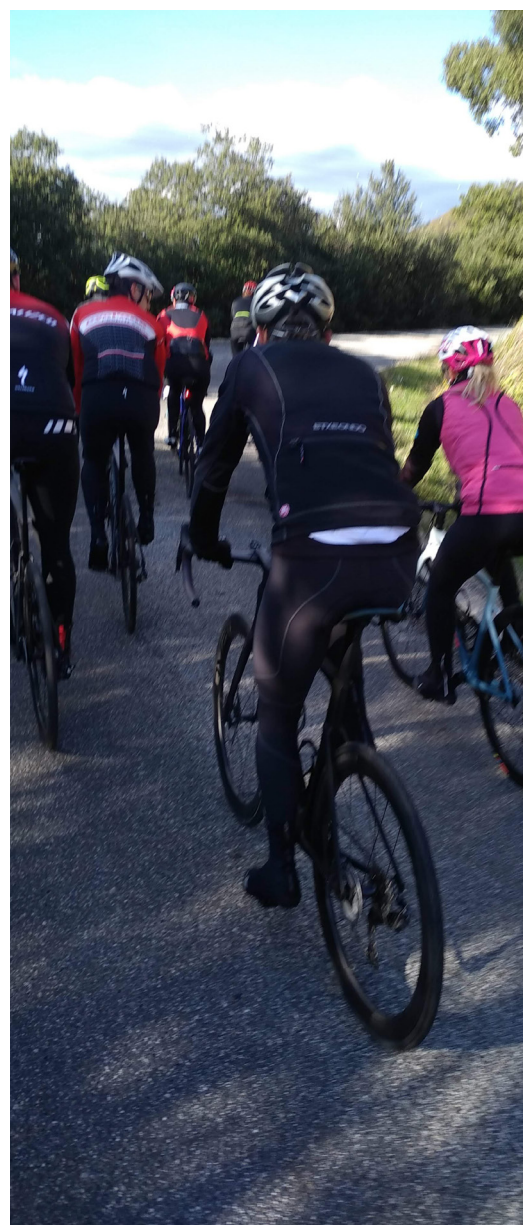
Ce fut un plaisir d'avoir participé à cette formation Equipe professionnelle et passionnées ! Merci pour la formation et l'implication.

PRODUIT, VENTE, COMMUNAUTÉ

C'est par cette formation que tout commence. Elle regroupe la connaissance des gammes de produits Specialized pour toute personne évoluant en magasin. Chacun repartira avec une bonne compréhension de ce qu'est Specialized, ses technologies propres et les avantages qui y sont associés. Nous terminons par une revue des principaux outils de marketing et de communication. Au final, cette classe permet de comprendre, acquérir de l'expérience et se rapprocher de la marque. Un seul objectif en tête : mieux servir nos consommateurs communs.

LE FOCUS :

- La philosophie de l'expérience.
- Les technologies exclusives utilisées dans la gamme : Turbo, FACT, FSR, Brain, pneu.
- Les points clés de chaque famille de vélo.
- Le réglage des suspensions (atelier pratique).
- Les produits Body Geometry (atelier pratique).
- Théorie merchandising, vente, promotion et communication.
- Validation des acquis sur sbcu.com.



PRODUIT, VENTE, COMMUNAUTÉ

PUBLIC VISÉ

Toute personne travaillant au sein d'un magasin revendeur de la marque Specialized.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Donner les outils nécessaires pour aborder la gamme de produits Specialized. Améliorer les connaissances sur les technologies et concepts utilisés par la marque. Développer la notion de conseil et de service.

DURÉE & COÛT

3.0 jours soit 24 heures | 400 € HT ou 470 CHF HT

MOYENS PÉDAGOGIQUES D'ENCADREMENT

Présentations produits, ateliers interactifs, ouvrage numérique Guide Opérationnel Retail remis aux stagiaires. Formation préparée, présentée et dispensée par Jimmy LACROIX, expert technique et commercial de la marque Specialized.

SUIVI D'EXÉCUTION ET D'APPRÉCIATION DES RÉSULTATS

Sessions d'échange «questions/réponses», enquête de satisfaction post-formation, validation acquis par questionnaire en ligne.

LES CONDITIONS DE MISE EN ŒUVRE

Salle de formation mise en place dans une salle de conférence d'un vélodrome ou centre de conférence. Configuration de salle en arc de cercle.

CONTENU DE LA FORMATION

COMPRENDRE LA GAMME

- Maîtriser une gamme de produits très vaste.
- Répondre aux besoins des clients avec le produit le plus adapté.

TECHNOLOGIES

- Body Geometry : amélioration de la performance du cycliste.
- Suspension : technologies cinématique et suspension de vélo
- Aéro : les enjeux pour les performances de demain
- Turbo : comprendre et vendre les Turbo

MARKETING

- Comprendre l'intérêt du merchandising
- Améliorer la gestion de son réseau de clients.

ESSAIS TERRAIN

- Réglage des suspensions.
- Test Mission Control.
- Essai de différents produits de la gamme, en situation.

LES PLUS DE LA SBCU

La remontée d'informations vers les concepteurs des produits distribués.

La rencontre avec le personnel de la marque.

Les supports fournis (manuels SBCU).

Les essais des gammes Route et VTT Specialized en conditions réelles.

LUNDI		MARDI		MERCREDI	
8:00	Départ Navette Clos Syrah (Charmes)	8:00	Départ Navette Clos Syrah (Charmes)	8:00	Départ Navette Clos Syrah (Charmes)
8:30	Accueil & début de formation	8:30	Accueil & début de formation	8:30	Accueil & début de formation
9:00		9:00		9:00	
9:30	I am Specialized (historique)	9:30	Roulage test produits VTT	9:30	Roulage test produits Route
10:00	Pause café	10:00		10:00	
10:30	Matériaux	10:30		10:30	
11:00		11:00		11:00	
11:30	Body Geometry	11:30		11:30	Déjeuner
12:00		12:00		12:00	
12:30	Déjeuner	12:30	Déjeuner	12:30	Déjeuner
13:00		13:00		13:00	
13:30	Body Geometry (suite)	13:30	Les produits : Route, VTT, Fitness, VAE	13:30	Bien conseiller
14:00	Suspensions	14:00		14:00	Communiquer Les réseaux sociaux
14:30		14:30		14:30	
15:00	Pause café	15:00		15:00	Pause café
15:30	Turbo & Mission Control	15:30		15:30	Perception de valeur, merch.
16:00		16:00		16:00	
16:30		16:30		16:30	Quiz final SBCU.com
17:00		17:00		17:00	Questions & Réponses
17:30	Préparation des vélos	17:30	Fin de journée	17:30	Conclusion / Enquête de satisfaction
18:00	Fin de journée	18:00		18:00	Fin de formation



SPECIALIZED

Nous organiserons les navettes vers les gares SNCF pour les formations tenues à Charmes. Les programmes peuvent changer en fonction de la météo ou autres facteurs extérieurs.

SPECIALIZED EUROPE B.V.
Usine Bellevue, Chemin de Presles
07800 Charmes-sur-Rhône

SIRET : 493 890 982 00025
Déclaration d'activité n° 82 07 00781 07

SPECIALIZED EUROPE B.V.
MARKETING FRANCE
Usine Bellevue - Chemin de Presles
07800 CHARMES/RHÔNE
FRANCE

RETÛL LEVEL 1

Formation initiale durant laquelle chacun apprendra les enseignements basiques de l'anatomie, la biomécanique du cyclisme et la mise en œuvre de la méthode et des outils pour une étude dynamique efficace. Ensuite la méthode Retül Fit sera assimilée et mise en application par binôme.

La formation est accessible à tout magasin intégrant le projet d'un Studio Fit et dont le participant a préalablement participé à une classe Produit, Vente, Communauté.

LE FOCUS :

- Anatomie (pré-requis sbcu.com).
- Biomécanique (pré-requis sbcu.com).
- Compréhension des enjeux de la position cycliste.
- Étapes du Retül Fit.
- Aménagement d'un espace dédié.
- Mise en route en magasin.
- Apprentissage basique des outils Retül.
- Validation des acquis sur sbcu.com.



RETÜL LEVEL 1

PUBLIC VISÉ

Toute personne travaillant au sein d'un magasin revendeur de la marque Specialized, ayant participé à la formation Produit, Vente, Communauté.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Apprendre le service de positionnement dynamique du cycliste sur son vélo. Maîtriser la méthode RETÜL. Découvrir, apprendre et utiliser les outils RETÜL.

DURÉE & COÛT

3 jours soit 24 heures | 450 € HT ou 530 CHF HT

MOYENS PÉDAGOGIQUES D'ENCADREMENT

Présentations théoriques, Travaux pratiques, ouvrage La méthode Retül Fit remis aux stagiaires. Formation préparée, présentée et dispensée par Antoine RUDEAU, Diplômé Master IEAP STAPS.

SUIVI D'EXÉCUTION ET D'APPRÉCIATION DES RÉSULTATS

Sessions d'échange «questions/réponses», enquête de satisfaction post-formation, validation acquis par questionnaire en ligne.

LES CONDITIONS DE MISE EN ŒUVRE

Salle de formation mise en place dans les locaux Specialized Marketing France. Configuration de salle en «U».

CONTENU DE LA FORMATION

CONNAITRE L'ANATOMIE

- Connaître l'anatomie relative à la pratique du cyclisme.
- Comprendre les réactions biomécaniques.
- Discerner certains profils anatomiques.

ÉVALUATION PHYSIQUE

- Méthodologie étape par étape.
- Travail d'observation statique.
- Recoupement du faisceau d'indices permettant d'identifier les axes de travail.

MISE EN POSITION DYNAMIQUE

- Réglage du vélo sur la base des éléments recueillis.
- Personnalisation de la proposition.
- Réglages progressifs et dynamiques.

DÉCOUVERTE DES OUTILS RETÜL

- Utilisation du système d'acquisition 3D Vantage.
- Utilisation du vélo de réglage dynamique Müve SL.
- Utilisation des Angül, Levül.

LES PLUS DE LA SBCU

Les travaux pratiques en binômes

L'accompagnement de chaque stagiaire

Les supports (manuels SBCU), les outils (Retül).

LUNDI		MARDI		MERCREDI	
8:00	Départ Navette Clos Syrah (Charmes)	8:00	Départ Navette Clos Syrah (Charmes)	8:00	Départ Navette Clos Syrah (Charmes)
8:30	Accueil & début de formation	8:30	Accueil & début de formation	8:30	Accueil & début de formation
9:00	Introduction	9:00	Introduction à Retül V7	9:00	
9:30		9:30	Placement des marqueurs Retül	9:30	
10:00		10:00		10:00	
10:30	Anatomie & Biomécanique	10:30		10:30	Retül Fit #2
11:00		11:00	Retül Fit - Lecture	11:00	
11:30		11:30		11:30	
12:00		12:00		12:00	
12:30	Déjeuner	12:30	Lunch Ride	12:30	Déjeuner
13:00		13:00	Déjeuner	13:00	
13:30		14:00		14:00	Retül Fit #2 (suite)
14:00		14:30		14:30	
14:30		15:00		15:00	
15:00	Évaluation Physique	15:30	Retül Fit #1	15:30	Édition des rapports
16:00		16:00		16:00	
16:30		16:30		16:30	Quiz final SBCU.com
17:00		17:00		17:00	Questions & Réponses
17:30		17:30		17:30	Conclusion / Enquête de satisfaction
18:00	Fin de journée	18:00	Fin de journée	18:00	Fin de formation



SPECIALIZED

Nous organiserons les navettes vers les gares SNCF pour les formations tenues à Charmes. Les programmes peuvent changer en fonction de la météo ou autres facteurs extérieurs.

SPECIALIZED EUROPE B.V.
Usine Bellevue, Chemin de Presles
07800 Charmes-sur-Rhône

SIRET : 493 890 982 00025
Déclaration d'activité n° 82 07 00781 07

SPECIALIZED EUROPE B.V.
MARKETING FRANCE
Usine Bellevue - Chemin de Presles
07800 CHARMES/RHÔNE
FRANCE

RETÜL LEVEL 2

Session de consolidation des acquis pour les techniciens ayant reçu la formation initiale et ayant accumulé suffisamment d'expérience. Les techniciens ayant su démontrer une maîtrise complète de la méthode Retül Fit recevront leur statut officiel de Centre Qualifié Retül Fit à l'issue de cette formation et ce pour deux ans.

La formation est accessible uniquement aux magasins disposant d'un studio Retül Fit et dont le Technicien a préalablement livré les rapports de 15 études complètes.

LE FOCUS :

- Contrôle des connaissances théoriques sur sbcu.com.
- Échange entre techniciens.
- Contrôle de la maîtrise de la méthode.
- Mise à jour de la méthode Retül Fit.
- Initiation au Retül Fit Aéro.
- Apprentissage approfondi des technologies Retül.
- Validation des acquis sur sbcu.com.



RETÛL LEVEL 2

PUBLIC VISÉ

Toute personne travaillant au sein d'un magasin revendeur de la marque Specialized, ayant participé à la formation Retül Fit Level 1 ou Body Geometry Fit Phase 1 et présentant les conditions requises.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Validation des acquis suite à la formation SBCU Retül Fit (ou anciennement Body Geometry Fit Phase 1). Mise en place d'outils Marketing. Approfondir ses connaissances en positionnement AÉRO et VTT.

DURÉE & COÛT

3 jours soit 24 heures | 450 € HT ou 530 CHF HT

MOYENS PÉDAGOGIQUES D'ENCADREMENT

Présentations théoriques, Travaux pratiques, ouvrage La méthode Retül Fit remis aux stagiaires. Formation préparée, présentée et dispensée par Antoine RUDEAU, Diplômé Master IEAP STAPS.

SUIVI D'EXÉCUTION ET D'APPRÉCIATION DES RÉSULTATS

Sessions d'échange «questions/réponses», enquête de satisfaction post-formation, validation acquis par questionnaire en ligne.

LES CONDITIONS DE MISE EN ŒUVRE

Salle de formation mise en place dans les locaux Specialized Marketing France. Configuration de salle en «U».

CONTENU DE LA FORMATION

VALIDATION DES ACQUIS

- Test de connaissances en anatomie et biomécanique.
- Correction collective.
- Révision des 18 étapes de l'évaluation physique.
- Réalisation d'un Retül Fit route complet en binôme.

LE FIT SOURCE DE PROFITS

- Développer le service Retül Fit.
- Optimiser l'espace Retail.
- Mettre en place des outils de communication.

POSITIONNEMENT AÉRO ET VTT

- Présentation des spécificités du positionnement AÉRO et VTT.
- Retül Fit AÉRO en binôme.
- Évaluation sur la technique, la pédagogie et l'adaptabilité.
- Débriefing personnalisé.

LES PLUS DE LA SBCU

La mise à niveau des connaissances.

Les travaux pratiques en binômes.

L'accompagnement de chaque stagiaire.

Les supports (manuels SBCU), les outils Retül..

LUNDI		MARDI		MERCREDI	
8:00	Départ Navette Clos Syrah (Charmes)	8:00	Départ Navette Clos Syrah (Charmes)	8:00	Départ Navette Clos Syrah (Charmes)
8:30	Accueil & début de formation	8:30	Placement des marqueurs Retül	8:30	Accueil & début de formation
9:00	Introduction	9:00		9:00	
9:30		9:30		9:30	
10:00	Test individuel et Correction en groupe	10:00	Retül Fit #1 (suite)	10:00	
10:30		10:30		10:30	Retül Fit Aéro #1
11:00		11:00	Retül Fit #2	11:00	
11:30	Évaluations Physiques avancées	11:30		11:30	
12:00		12:00	Lunch Ride	12:00	
12:30	Déjeuner	12:30		12:30	Lunch Ride
13:00		13:00	Déjeuner	13:00	Déjeuner
13:30	Introduction à Retül V7	13:30		13:30	
14:00		14:00	Retül Fit #2 (suite)	14:00	
14:30		14:30		14:30	
15:00	Retül Fit - Lecture	15:00		15:00	Retül Fit Aéro #2
15:30		15:30		15:30	
16:00		16:00	Retül Fit - Explication des particularités Fit VTT et Fit Aéro	16:00	
16:30		16:30		16:30	Quiz final SBCU.com
17:00	Retül Fit #1	17:00		17:00	Questions & Réponses
17:30		17:30		17:30	Conclusion / Enquête de satisfaction
18:00	Fin de journée	18:00	Fin de journée	18:00	Fin de formation



SPECIALIZED

Nous organiserons les navettes vers les gares SNCF pour les formations tenues à Charmes. Les programmes peuvent changer en fonction de la météo ou autres facteurs extérieurs.

SPECIALIZED EUROPE B.V.
Usine Bellevue, Chemin de Presles
07800 Charmes-sur-Rhône

SIRET : 493 890 982 00025
Déclaration d'activité n° 82 07 00781 07

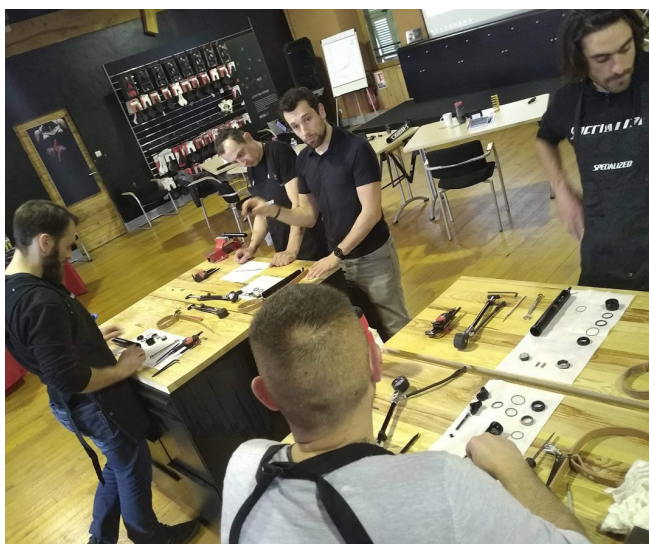
SPECIALIZED EUROPE B.V.
MARKETING FRANCE
Usine Bellevue - Chemin de Presles
07800 CHARMES/RHÔNE
FRANCE

TECHNICAL SERVICE LEVEL 1

Développée spécialement pour les besoins de nos marchés francophones, cette formation combine les bases d'organisation d'un Service Technique dans un but de rentabilité. Cette classe permet ainsi au personnel d'atelier d'acquérir ou de renforcer leurs compétences techniques. Le diagnostic, les procédures de maintenance, la connaissance des outils spécifiques et le traitement des demandes après-vente sont au programme. Cette formation est qualifiante et est obligatoire pour tout magasin désirant commercialiser le Venge ViAS ou nos vélos à assistance électrique.

LE FOCUS :

- Organiser son service technique et le valoriser.
- Conception des cinématiques et systèmes hydrauliques.
- Diagnostic et maintenance (Command Post, Roval, FSR, ViAS, Turbo).
- Procédures du Service Center & détails du Technical Service Website.
- Découverte des outils spécifiques Specialized (ateliers pratiques).
- Validation des acquis sur sbcu.com.



TECHNICAL SERVICE LEVEL 1

PUBLIC VISÉ

Toute personne travaillant au sein d'un magasin revendeur de la marque Specialized et préférablement déjà au niveau «Produit, Vente, Communauté».

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Fournir les informations sur les techniques de maintenance des produits SPECIALIZED. Maîtriser les procédures techniques. Découvrir et utiliser l'outillage spécifique.

DURÉE & COÛT

3 jours soit 24 heures | 400 € HT ou 470 CHF HT

MOYENS PÉDAGOGIQUES D'ENCADREMENT

Cours théoriques, ateliers mécaniques, documents techniques d'accompagnement remis aux stagiaires. Formation préparée, présentée et dispensée par Jimmy LACROIX, expert technique de la marque Specialized.

SUIVI D'EXÉCUTION ET D'APPRÉCIATION DES RÉSULTATS

Sessions d'échange «questions/réponses», enquête de satisfaction post-formation, validation acquis par questionnaire en ligne.

LES CONDITIONS DE MISE EN ŒUVRE

Salle de formation de Specialized Europe B.V. à Charmes-sur-Rhône. Configuration de salle en arc de cercle.

CONTENU DE LA FORMATION

AMÉLIORER SES CONNAISSANCES ET SON SAVOIR-FAIRE

- Connaître, trouver et utiliser les sources d'informations techniques.
- Comprendre les matériaux et leurs technologies associées.
- Comprendre et maîtriser les technologies suspension et d'amortissement.

ENTRETIEN ET RÉPARATION DES PRODUITS SPECIALIZED

- Diagnostiquer les différents produits et comprendre les pannes.
- Maîtriser la maintenance et la réparation des produits Specialized.

LES PLUS DE LA SBCU

La mise en situation réelle avec des exercices grandeur nature. La remontée d'informations vers les concepteurs des produits distribués.

La rencontre avec le personnel de la marque.

LUNDI		MARDI		MERCREDI	
8:00	Départ Navette Clos Syrah (Charmes)	8:00	Départ Navette Clos Syrah (Charmes)	8:00	Départ Navette Clos Syrah (Charmes)
8:30	Accueil & début de formation	8:30	Accueil	8:30	Accueil
9:00	Introduction	9:00		9:00	
9:30	B2B & Service Website	9:30	Turbo Studio	9:30	
10:00		10:00		10:00	Roval
10:30	Command Post	10:30		10:30	
11:00		11:00		11:00	
11:30	Organisation ABK & Méthode M	11:30	Turbo - technique	11:30	Garantie et procédures
12:00		12:00		12:00	
12:30	Déjeuner	12:30	Déjeuner	12:30	Déjeuner
13:00		13:00		13:00	
13:30	FSR maintenance	13:30	Préparation vélos	13:30	
14:00		14:00		14:00	Future Shock
14:30		14:30		14:30	
15:00	Suspensions - Les bases et SST	15:00		15:00	
15:30		15:30		15:30	Tarification Service
16:00		16:00	Turbo - roulage	16:00	Valorisation atelier
16:30		16:30		16:30	Quiz final SBCU.com
17:00	Turbo - théorie	17:00		17:00	Questions & Réponses
17:30		17:30		17:30	Conclusion / Enquête de satisfaction
18:00	Fin de journée	18:00	Fin de journée	18:00	Fin de formation



SPECIALIZED

Nous organiserons les navettes vers les gares SNCF pour les formations tenues à Charmes. Les programmes peuvent changer en fonction de la météo ou autres facteurs extérieurs.

SPECIALIZED EUROPE B.V.
Usine Bellevue, Chemin de Presles
07800 Charmes-sur-Rhône

SIRET : 493 890 982 00025
Déclaration d'activité n° 82 07 00781 07

SPECIALIZED EUROPE B.V.
MARKETING FRANCE
Usine Bellevue - Chemin de Presles
07800 CHARMES/RHÔNE
FRANCE

TECHNICAL SERVICE LEVEL 2

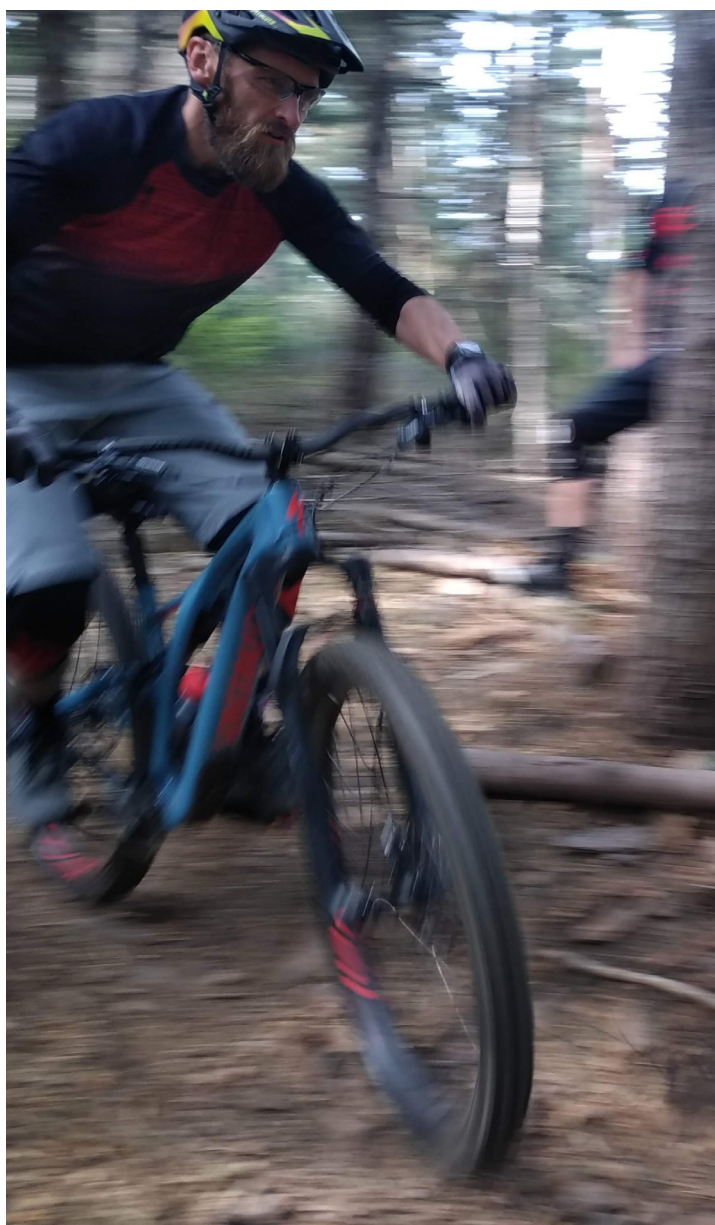
Les suspensions deviennent le cœur de la performance de nos VTT et nécessitent un entretien de qualité. Comprendre leur fonctionnement et offrir un haut niveau de prestation technique sont les challenges auxquels cette formation répond.

La formation Technical Service Level 2 reprend les principes de la suspension pour ensuite plonger dans l'entretien de type «50 heures» ou «air» pour les fourches et les amortisseurs.

Sur une seconde journée, la formation se concentre sur la méthode Dynamic Suspension Tuning. Cette méthode de réglage suspensions fût créée par Luke Simson de la SBCU en collaboration avec nos athlètes S-Racing XC et Enduro World Series. A l'instar de Retül Fit, elle représente pour vous l'opportunité d'offrir à vos clients un service de réglage professionnel et personnalisé des suspensions.

LE FOCUS :

- Principe des systèmes de suspensions : ressort et amortissement.
- Pratique de l'entretien «air» des suspensions.
- Théorie de la méthode Dynamic Suspension Tuning.
- Mise en pratique de la méthode Dynamic Suspension Tuning.
- Validation des acquis sur sbcu.com.



TECHNICAL SERVICE LEVEL 2

PUBLIC VISÉ

Toute personne travaillant au sein d'un magasin revendeur de la marque Specialized et préférablement déjà au niveau «Technical Service Level 1».

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Fournir les informations sur les techniques de maintenance des suspensions. Maîtriser les procédures techniques. Découvrir et utiliser l'outillage spécifique.

Maîtriser la méthodologie Dynamic Suspension Tuning.

DURÉE & COÛT

2 jours soit 16 heures | 400 € HT ou 470 CHF HT

MOYENS PÉDAGOGIQUES D'ENCADREMENT

Cours théoriques, ateliers mécaniques, documents techniques d'accompagnement remis aux stagiaires. Formation préparée, présentée et dispensée par Jimmy LACROIX, expert technique de la marque Specialized.

SUIVI D'EXÉCUTION ET D'APPRÉCIATION DES RÉSULTATS

Sessions d'échange «questions/réponses», enquête de satisfaction post-formation, validation acquis par questionnaire en ligne.

LES CONDITIONS DE MISE EN ŒUVRE

Salle de formation de Specialized Europe B.V. à Charmes-sur-Rhône. Configuration de salle en arc de cercle.

CONTENU DE LA FORMATION

ENTRETIEN ET RÉPARATION SUSPENSIONS

- Revue des principes de fonctionnement des suspensions.
- Apprentissage des spécificités produits.
- Application et apprentissage des entretiens «air».

DYNAMIC SUSPENSION TUNING

- Présentation du service et apprentissage de la théorie.
- Mise en pratique sur le terrain en groupes.

LES PLUS DE LA SBCU

La mise en situation réelle avec des exercices grandeur nature. La remontée d'informations vers les concepteurs des produits distribués.

La rencontre avec le personnel de la marque.

LUNDI		MARDI	
8:00	Départ Navette Clos Syrah (Charmes)	8:00	Départ Navette Clos Syrah (Charmes)
8:30	Accueil & début de formation	8:30	Accueil
9:00	Introduction	9:00	
9:30		9:30	
10:00		10:00	Théorie
10:30	Théories suspensions	10:30	Dynamic Suspension Tuning
11:00		11:00	
11:30		11:30	
12:00		12:00	SST - Mise en pratique
12:30	Déjeuner	12:30	Déjeuner
13:00		13:00	
13:30		13:30	
14:00		14:00	
14:30		14:30	Pratique Roulage
15:00	Pratique entretien Fourches et amortisseurs	15:00	Dynamic Suspension Tuning
15:30		15:30	
16:00		16:00	
16:30		16:30	Quiz final SBCU.com
17:00		17:00	Questions & Réponses
17:30		17:30	Conclusion / Enquête de satisfaction
18:00	Fin de journée	18:00	Fin de formation



SPECIALIZED

Nous organiserons les navettes vers les gares SNCF pour les formations tenues à Charmes. Les programmes peuvent changer en fonction de la météo ou autres facteurs extérieurs.

SPECIALIZED EUROPE B.V.
Usine Bellevue, Chemin de Presles
07800 Charmes-sur-Rhône

SIRET : 493 890 982 00025
Déclaration d'activité n° 82 07 00781 07

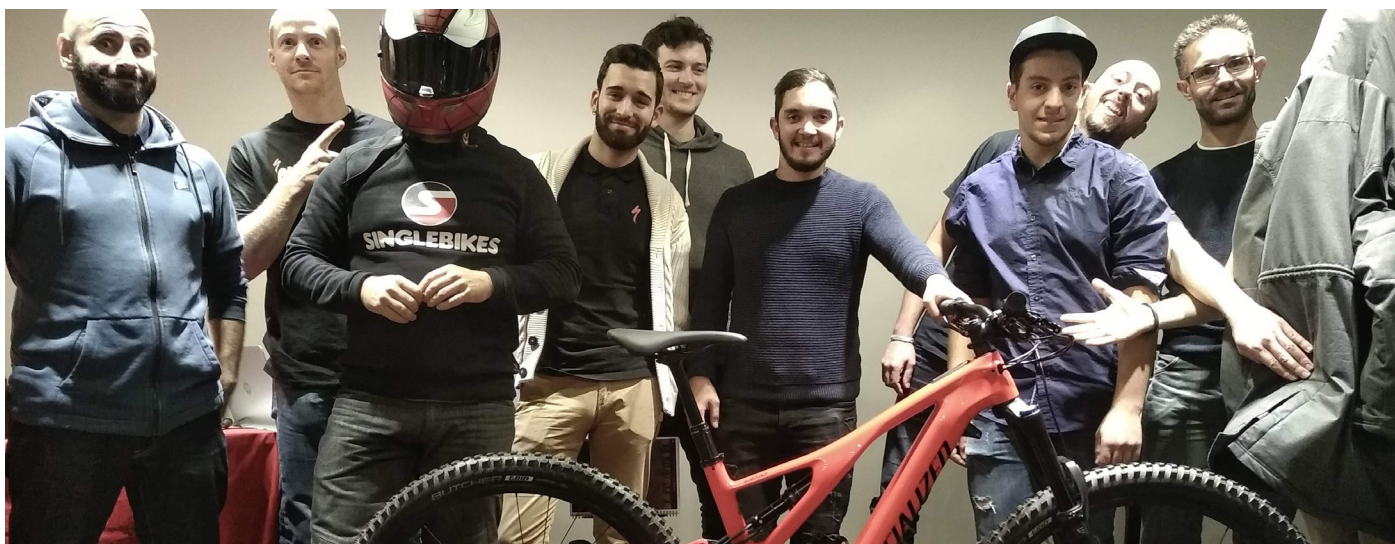
SPECIALIZED EUROPE B.V.
MARKETING FRANCE
Usine Bellevue - Chemin de Presles
07800 CHARMES/RHÔNE
FRANCE

TECHNICAL SERVICE TURBO

La famille Turbo est devenue un segment à part entière de notre quotidien et de nos entreprises. Les nouveaux produits nécessitent une connaissance précise des processus d'assemblage et d'entretien. Nous considérons cette formation essentielle et c'est pourquoi elle est qualifiante et est obligatoire pour tout magasin désirant commercialiser nos vélos à assistance électrique de la famille Turbo.

LE FOCUS :

- Conception des VAE Specialized et composition.
- Accès et utilisation des informations techniques (Technical Service Website).
- Découverte des outils spécifiques aux Specialized Levo, Como et Vado (ateliers pratiques).
- Qualification des participants.
- Validation des acquis sur sbcu.com.



TECHNICAL SERVICE TURBO

PUBLIC VISÉ

Toute personne travaillant au sein d'un magasin revendeur de la marque Specialized et préférablement déjà au niveau Produit, Vente, Communauté.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Fournir les informations techniques sur les produits de la famille Turbo (Turbo, Levo, Vado). Maîtriser les procédures techniques. Découvrir et utiliser l'outillage spécifique. Qualification des magasins.

DURÉE & COÛT

1 jour soit 8 heures | 150 € HT ou 180 CHF HT

MOYENS PÉDAGOGIQUES D'ENCADREMENT

Cours théoriques, ateliers mécaniques, test produits, documents techniques d'accompagnement remis aux stagiaires. Formation préparée, présentée et dispensée par Jimmy LACROIX, expert technique de la marque Specialized.

DISPOSITIF DE SUIVI D'EXÉCUTION DU PROGRAMME ET D'APPRÉCIATION DES RÉSULTATS

Sessions d'échange «questions/réponses», enquête de satisfaction post-formation, validation acquis par questionnaire en ligne.

LES CONDITIONS DE MISE EN ŒUVRE

Salle de formation de Specialized Europe BV à Charmes-sur-Rhône.

Ou Salle de formation sur site défini sur la convocation.

CONTENU DE LA FORMATION

PRÉSENTATION DES TURBO

- Présentation des produits.
- Les détails techniques de ses innovations.
- Application téléphone.
- Technical Service Website (TSW).

PRATIQUE TECHNIQUE

- Présentation des modules.
- Pratique d'assemblage et ré-assemblage Turbo.

LES PLUS DE LA SBCU

La mise en situation réelle avec des exercices grandeur nature. La remontée d'informations vers les concepteurs des produits distribués.

La rencontre avec le personnel de la marque.

LUNDI

8:30	Accueil
9:00	Bienvenue et présentation
9:30	Théorie VAE
10:00	
10:30	Revue en détails des composants de la famille Turbo
11:00	
11:30	Mission Control
12:00	
12:30	Déjeuner
13:00	
13:30	Turbo Studio
14:00	
14:30	
15:00	Désassemblage et ré-assemblage individuels des modules pour qualification des magasins
15:30	
16:00	
16:30	Quiz final SBCU.com [Qualificatif]
17:00	Questions & Réponses
17:30	Conclusion / Enquête de satisfaction



SPECIALIZED

Nous organiserons les navettes vers les gares SNCF pour les formations tenues à Charmes. Les programmes peuvent changer en fonction de la météo ou autres facteurs extérieurs.

SPECIALIZED EUROPE B.V.
Usine Bellevue, Chemin de Presles
07800 Charmes-sur-Rhône

SIRET : 493 890 982 00025
Déclaration d'activité n° 82 07 00781 07

SPECIALIZED EUROPE B.V.
MARKETING FRANCE
Usine Bellevue - Chemin de Presles
07800 CHARMES/RHÔNE
FRANCE

MERCHANDISING & VENTE

Les classes Merchandising seront tenues cette saison sur le terrain. Nous organisons quatre classes pour couvrir les quatre coins de notre marché : Nord-Ouest, Nord-Est, Sud-Ouest, Sud-Est.

Lors d'une première journée théorique, apprenez à créer et à maintenir une stratégie cohérente d'aménagement de votre magasin. Valorisation du stock, rotation des références et meilleure lisibilité sont au cœur de ce cursus créé par notre département Retail. Ensuite, l'un des trois jours suivant la théorie nos instructeurs vous retrouvent dans votre magasin pour mettre en oeuvre une action afin d'optimiser votre approche commerciale, de donner naissance à un nouvel environnement afin d'offrir une nouvelle expérience à vos clients.

LE FOCUS :

- Perception de valeur et comportement de la clientèle.
- Aspects extérieur et intérieur du merchandising.
- Planification de la surface par expérience.
- Principes & application du merchandising vertical.
- Évaluer son niveau de qualité Merchandising.
- Validation des acquis sur sbcu.com.



MERCHANDISING & VENTE

PUBLIC VISÉ

Toute personne travaillant au sein d'un magasin revendeur de la marque Specialized

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Développer une écoute, une attitude et une communication pour mieux conseiller et mieux vendre.
Intégrer l'intérêt de l'agencement et du merchandising en magasin.

DURÉE & COÛT

2.5 jours soit 20 heures | 350 € HT ou 410 CHF HT

MOYENS PÉDAGOGIQUES D'ENCADREMENT

Présentations, jeux interactifs, ateliers pratiques, ouvrage numérique Guide Opérationnel Retail remis aux stagiaires. Formation préparée, présentée et dispensée par Pierre-Henri MEDAS, Diplômé IEQT Vichy et expérimenté en gestion d'entreprise.

DISPOSITIF DE SUIVI D'EXÉCUTION DU PROGRAMME ET D'APPRÉCIATION DES RÉSULTATS

Sessions d'échange «questions/réponses», enquête de satisfaction post-formation, validation acquis par questionnaire en ligne.

LES CONDITIONS DE MISE EN ŒUVRE

Salle de formation mise en place dans une salle de conférence.
Configuration de salle en U.
Pratique dans les points de ventes des participants.

CONTENU DE LA FORMATION

DÉVELOPPER SON SENS COMMERCIAL

- Communication avec la clientèle
- Etapes de la vente
- Savoir argumenter
- Gagner la vente
- Fidéliser sa clientèle

DÉVELOPPER LES TECHNIQUES DE MERCHANDISING

- Comprendre le rôle du merchandising dans la surface de vente.
- Étude du comportement d'un client.
- Apprentissage du merchandising vertical
- Appliquer les techniques apprises sous forme d'ateliers
- Détailler les règles pour chaque famille de produits.

RECHERCHER ET ACCÉDER AUX INFORMATIONS

- Travailler avec le site B2B
- Observer son environnement et se remettre en question

LES PLUS DE LA SBCU

L'accès au terrain avec mise en pratique immédiate.
Intervention de l'Équipe Retail Specialized.
Les supports fournis (manuels SBCU).

LUNDI		MARDI		MERCREDI	
8:00	Départ Navette Clos Syrah (Charmes)	8:00	Départ Navette Clos Syrah (Charmes)	8:00	Départ Navette Clos Syrah (Charmes)
8:30	Accueil & début de formation	8:30	Accueil & début de formation	8:30	Accueil & début de formation
9:00	Introduction	9:00	Service Retail	9:00	Apparence extérieure & vitrines
9:30	Vendre ou conseiller	9:30		9:30	
10:00	Les pièges de la communication	10:00	Pourquoi le Merchandising ?	10:00	
10:30		10:30		10:30	Merchandising au quotidien
11:00		11:00		11:00	
11:30	Les 7 étapes de la vente (avec mise en situation simple)	11:30	Analyse et planification de ma surface de vente (partie 1/2)	11:30	
12:00		12:00		12:00	Quiz final SBCU.com [Qualificatif]
12:30	Lunch Ride - Route	12:30		12:30	Questions & Réponses
13:00	Déjeuner	13:00	Déjeuner	13:00	Conclusion / Enquête de satisfaction
13:30		13:30		13:30	Fin de formation
14:00		14:00			
14:30	La vente parfaite ? (avec mise en situation complexe)	14:30			
15:00		15:00			
15:30		15:30	Analyse et planification de ma surface de vente (partie 2/2)		
16:00	Marketing	16:00			
16:30	Marché, différenciation, conquête	16:30			
17:00	clients, fidélisation, Réseaux Sociaux	17:00			
17:30		17:30			
18:00	Fin de journée	18:00	Fin de journée		



SPECIALIZED

Nous organiserons les navettes vers les gares SNCF pour les formations tenues à Charmes.
Les programmes peuvent changer en fonction de la météo ou autres facteurs extérieurs.

SPECIALIZED EUROPE B.V.
Usine Bellevue, Chemin de Presles
07800 Charmes-sur-Rhône

SIRET : 493 890 982 00025
Déclaration d'activité n° 82 07 00781 07

SPECIALIZED EUROPE B.V.
MARKETING FRANCE
Usine Bellevue - Chemin de Presles
07800 CHARMES/RHÔNE
FRANCE

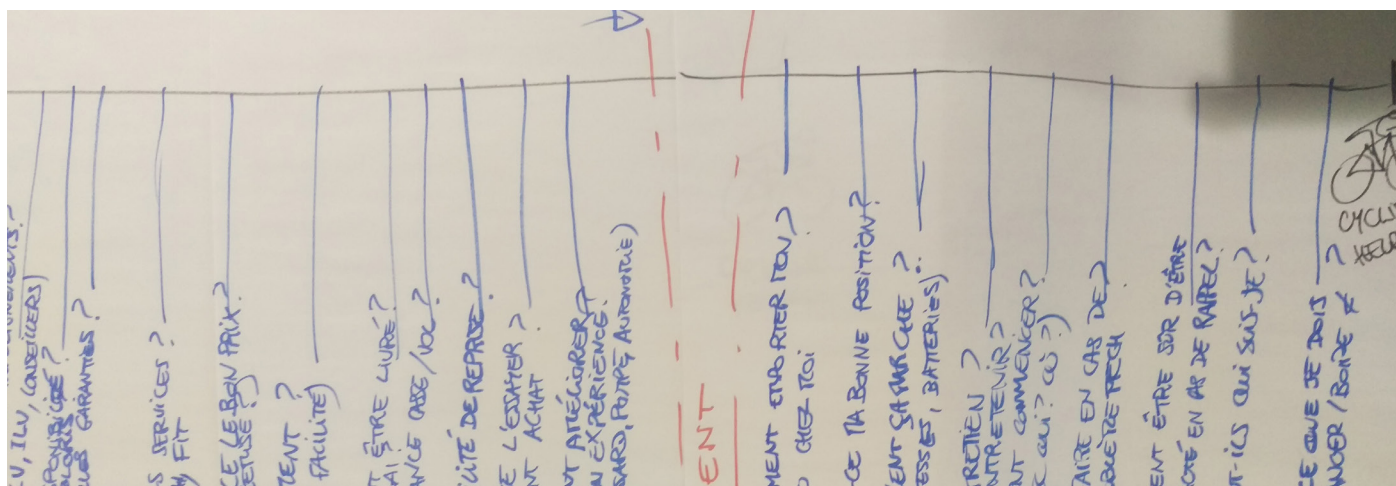
RETAIL EXCELLENCE

Retail Excellence est la classe ultime de la SBCU. Elle fut créée par nos instructeurs pour vous permettre d'approcher les sujets spécifiques Cycle pour l'optimisation de votre centre de profits. Nous abordons d'un oeil critique les aspects pratiques de la communication, du marketing, de la gestion de votre équipe et de votre magasin.

Cette classe inclut un suivi post formation sur les 12 mois suivants pour assurer et garantir un retour sur investissement optimal.

LE FOCUS :

- Optimisation des centres de profit et augmentation de la marge nette.
- Marketing et communication pour générer du trafic en magasin.
- Gestion du personnel et des équipes.



PUBLIC VISÉ

Responsables de magasins, Gérants, Directeurs (sur sélection).

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Optimisation de son point de vente spécifique au commerce de détail cycle.

Renforcer sa communication et ses actions marketing pour générer du trafic en magasin.

Mieux gérer ses ressources et ses équipes.

DURÉE & COÛT

Formation : 2 jours soit 16 heures | 1000 € HT ou 1200 CHF HT

Période de suivi post-formation : entre 15 à 30 heures d'accompagnement à la réalisation de 2 à 3 projets.

MOYENS PÉDAGOGIQUES D'ENCADREMENT

Mises en situation, débriefing personnalisé, analyse de la situation réelle de chacun des participants, ouvrage Guide Opérationnel Retail remis aux stagiaires. Formation préparée, présentée et dispensée par Pierre-Henri MEDAS, Diplômé IEQT Vichy et expérimenté en gestion d'entreprise.

DISPOSITIF DE SUIVI D'EXÉCUTION DU PROGRAMME ET D'APPRÉCIATION DES RÉSULTATS

Sessions d'échange «questions/réponses», enquête de satisfaction post-formation, définition de projets d'amélioration personnalisés et accompagnement sur ces projets.

LES CONDITIONS DE MISE EN OEUVRE

Salle de formation mise en place dans les locaux Specialized Marketing France. Configuration de salle en «U».

CONTENU DE LA FORMATION

OBJECTIFS DU POINT DE VENTE CYCLE

- La situation du marché et modes de d'achat
- Servir les cyclistes

GESTION DES ÉQUIPES

- Gérer ses ressources humaines
- Embauche
- Formation
- Évaluer et motiver ses équipes

OPTIMISER SES PROFITS

- Body Geometry
- Service Technique
- Merchandising

LES PLUS DE LA SBCU

Formation spécifique au milieu du cycle.

Personnalisation d'un projet d'amélioration et suivi assuré par la SBCU.

Le support complet SBCU.

LUNDI		MARDI		MERCREDI	
8:00	Départ Navette Clos Syrah (Charmes)	8:00	Départ Navette Clos Syrah (Charmes)	8:00	Départ Navette Clos Syrah (Charmes)
8:30	Accueil & début de formation	8:30	Formation	8:30	Accueil & début de formation
9:00	Introduction	9:00	Motivation	9:00	Objectifs commerciaux
9:30	Hassle Map	9:30		9:30	
10:00		10:00	Indicateurs de performance KPI	10:00	Horaires d'activité
10:30		10:30		10:30	
11:00	Le cercle doré	11:00		11:00	Boîte à outils
11:30		11:30	Étude Posturale	11:30	
12:00	Checklists	12:00		12:00	Plan du changement
12:30	Déjeuner	12:30	Déjeuner	12:30	Déjeuner
13:00		13:00		13:00	
13:30	Score book	13:30	Service Technique	13:30	
14:00		14:00		14:00	
14:30		14:30		14:30	
15:00		15:00	Merchandising	15:00	Execution du changement
15:30	Embaucher	15:30		15:30	
16:00		16:00	Merchandising Visuel	16:00	
16:30		16:30		16:30	
17:00	Fin de journée - Retour Hôtel	17:00	Fin de journée - Retour Hôtel	17:00	Questions & Réponses
17:30		17:30		17:30	Conclusion / Enquête de satisfaction



SPECIALIZED

Nous organiserons les navettes vers les gares SNCF pour les formations tenues à Charmes. Les programmes peuvent changer en fonction de la météo ou autres facteurs extérieurs.

SPECIALIZED EUROPE B.V.
Usine Bellevue, Chemin de Presles
07800 Charmes-sur-Rhône

SIRET : 493 890 982 00025
Déclaration d'activité n° 82 07 00781 07

SPECIALIZED EUROPE B.V.
MARKETING FRANCE
Usine Bellevue - Chemin de Presles
07800 CHARMES/RHÔNE
FRANCE

CONVENTION	DESCRIPTION	SITE DE FORMATION	TARIF HT	PLACES	DATE
SBCUFR20-PVC01	Produit - Vente - Communauté	Charmes-sur-Rhône	400	12	du lundi 21 octobre au mercredi 23 octobre
SBCUFR20-PVC02	Produit - Vente - Communauté	Charmes-sur-Rhône	400	12	du lundi 04 novembre au mercredi 06 novembre
SBCUFR20-PVC03	Produit - Vente - Communauté	Charmes-sur-Rhône	400	12	du lundi 18 novembre au mercredi 20 novembre
SBCUFR20-PVC04	Produit - Vente - Communauté	Charmes-sur-Rhône	400	12	du lundi 09 mars au mercredi 11 mars
SBCUFR20-PVC05	Produit - Vente - Communauté	Charmes-sur-Rhône	400	12	du lundi 16 mars au mercredi 18 mars
SBCUFR20-RETUL101	Retül Level 1	Charmes-sur-Rhône	450	8	du lundi 28 octobre au mercredi 30 octobre
SBCUFR20-RETUL102	Retül Level 1	Charmes-sur-Rhône	450	8	du lundi 25 novembre au mercredi 27 novembre
SBCUFR20-RETUL103	Retül Level 1	Charmes-sur-Rhône	450	8	du lundi 13 janvier au mercredi 15 janvier
SBCUFR20-RETUL104	Retül Level 1	Charmes-sur-Rhône	450	8	du lundi 23 mars au mercredi 25 mars
SBCUFR20-RETUL201	Retül Level 2	Charmes-sur-Rhône	450	8	du lundi 02 décembre au mercredi 04 décembre
SBCUFR20-RETUL201	Retül Level 2	Charmes-sur-Rhône	450	8	du lundi 10 février au mercredi 12 février
SBCUFR20-MERCH01	Merchandising	Charmes-sur-Rhône	350	10	du lundi 09 décembre au mercredi 11 décembre
SBCUFR20-MERCH02	Merchandising	Charmes-sur-Rhône	350	10	du lundi 03 février au mercredi 05 février
SBCUFR20-RX01	Retail Excellence	Charmes-sur-Rhône	1000	8	du lundi 20 janvier au mercredi 22 janvier
SBCUFR20-TS101	Technical Service Level 1	Charmes-sur-Rhône	400	10	du lundi 06 janvier au mercredi 08 janvier
SBCUFR20-TS102	Technical Service Level 1	Charmes-sur-Rhône	400	10	du lundi 27 janvier au mercredi 29 janvier
SBCUFR20-TS103	Technical Service Level 1	Charmes-sur-Rhône	400	10	du lundi 17 février au mercredi 19 février
SBCUFR20-TS201	Technical Service Level 2	Charmes-sur-Rhône	400	8	du lundi 30 mars au mardi 31 mars

CALENDRIER SAISON 2020

SEPTEMBRE			OCTOBRE			NOVEMBRE			DÉCEMBRE			
1	S		1	L		1	J	Toussaint	1	S		
2	D		2	M		2	V		2	D		
3	L		3	M		3	S		3	L	PVC TOULOUSE	
4	M		4	J		4	D		4	M		
5	M		5	V		5	L	PVC BUTHIER	5	M		
6	J		6	S		6	M		6	J	TURBO	
7	V		7	D		7	M		7	V		
8	S		8	L		8	J	TURBO	8	S		
9	D		9	M		9	V		9	D		
10	L		10	M		10	S		10	L	TURBO	RETÜL TECH
11	M		11	J		11	D		11	M	TURBO	
12	M		12	V		12	L	RETÜL 1	12	M	TURBO	
13	J		13	S		13	M		13	J		
14	V		14	D		14	M		14	V		
15	S		15	L		15	J		15	S		
16	D		16	M		16	V		16	D		
17	L		17	M		17	S		17	L	RETÜL 1	
18	M		18	J		18	D		18	M		
19	M		19	V		19	L	PVC CHARMES	19	M		
20	J		20	S		20	M		20	J		
21	V		21	D		21	M		21	V		
22	S		22	L	TURBO	22	J		22	S		
23	D		23	M	TURBO	23	V		23	D		
24	L		24	M	TURBO	24	S		24	L		
25	M		25	J		25	D		25	M	Noël	
26	M		26	V		26	L	MERCHANDISING VENTE	26	M		
27	J		27	S		27	M		27	J		
28	V		28	D		28	M		28	V		
29	S		29	L	TURBO	29	J		29	S		
30	D		30	M	TURBO	30	V		30	D		
			31	M	TURBO				31	L		

Calendrier susceptible d'évoluer : certaines classes peuvent être supprimées, décalées et ajoutées.
Veuillez consulter le site B2B pour accéder au calendrier complet SBCU.

JANVIER			FÉVRIER			MARS			AVRIL		
1	M	Nouvel An	1	V		1	V		1	L	PVC LAUSANNE
2	M		2	S		2	S		2	M	
3	J		3	D		3	D		3	M	
4	V		4	L	RETÜL 1	4	L	PVC CHARMES	4	J	TURBO
5	S		5	M		5	M		5	V	
6	D		6	M		6	M		6	S	
7	L	TURBO	7	J		7	J		7	D	
8	M	TURBO	8	V		8	V		8	L	RETÜL 2
9	M	TURBO	9	S		9	S		9	M	
10	J		10	D		10	D		10	M	
11	V		11	L	TECH 1	11	L	PVC NANTES	11	J	
12	S		12	M		12	M		12	V	
13	D		13	M		13	M		13	S	
14	L	TECH 1	14	J		14	J	TURBO	14	D	
15	M		15	V		15	V		15	L	TECH 2
16	M		16	S		16	S		16	M	
17	J		17	D		17	D		17	M	
18	V		18	L	MERCHANDISING VENTE	18	L		18	J	
19	S		19	M		19	M		19	V	
20	D		20	M		20	M		20	S	
21	L	RX	21	J		21	J		21	D	
22	M		22	V		22	V		22	L	
23	M		23	S		23	S		23	M	
24	J		24	D		24	D		24	M	
25	V		25	L	RETÜL 1	25	L		25	J	
26	S		26	M		26	M		26	V	
27	D		27	M		27	M		27	S	
28	L	TECH 1	28	J		28	J		28	D	
29	M					29	V		29	L	
30	M					30	S		30	M	
31	M					31	S				

	PRODUIT - VENTE - COMMUNAUTÉ
	TECHNICAL SERVICE LEVEL 1
	TECHNICAL SERVICE LEVEL 2
	TECHNICAL SERVICE TURBO

	RETÜL FIT LEVEL 1
	RETÜL FIT LEVEL 2
	RETÜL TECHNOLOGY
	MERCHANDISING
	RETAIL EXCELLENCE

PLANS D'ACCÈS CLOS SYRAH

ADRESSE COMPLÈTE

HÔTEL BEST WESTERN CLOS SYRAH
Boulevard Pierre Tézier - 26000 Valence
Tél. : 04 75 55 52 52

LOCALISATION GPS

Lat : 44°54'29" N (44.90802)
Lon : 4°54'33" E (4.90903)

DIRECTIONS

ARRIVÉE PAR L'A7 DEPUIS LE NORD (LYON) OU LE SUD (MARSEILLE/MONTPELLIER) >

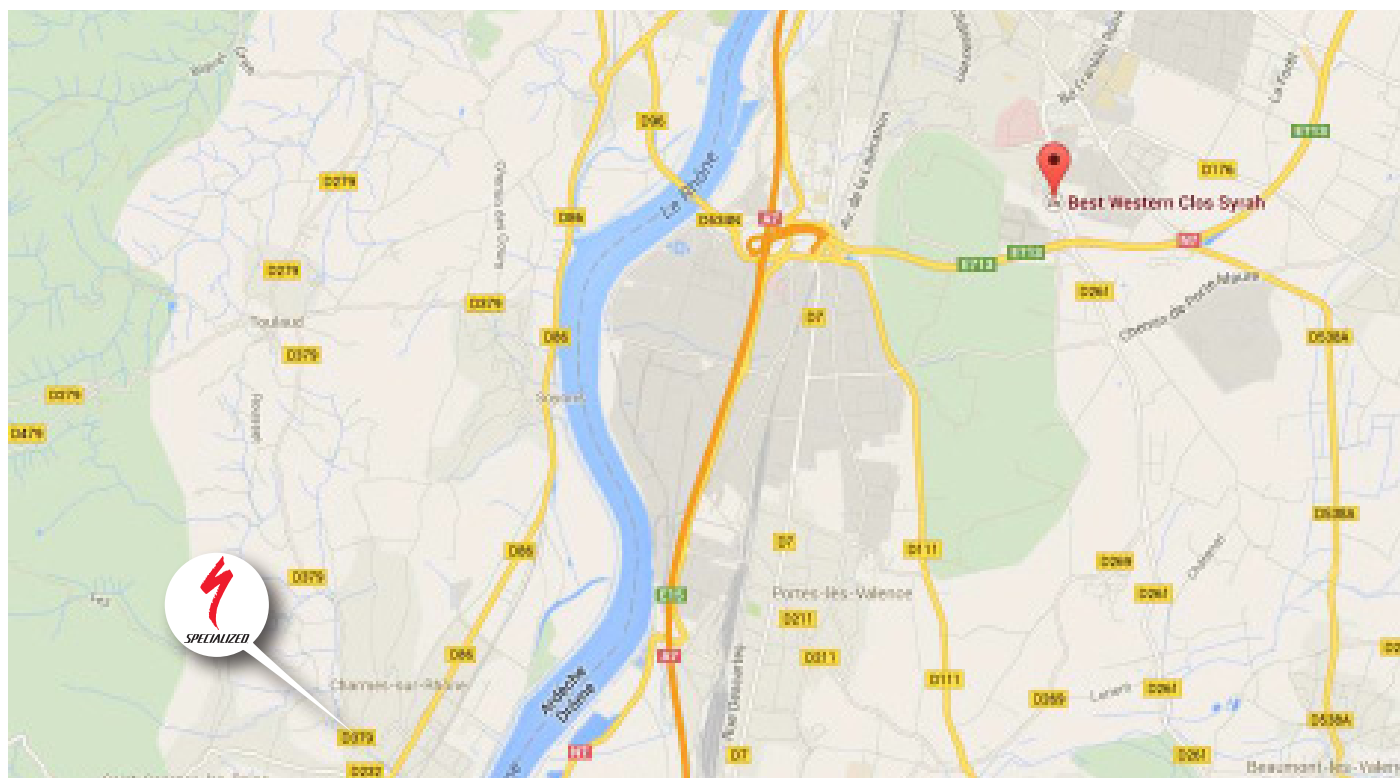
- Prendre la sortie Valence-Sud pour rejoindre E713 en direction de Valence-Sud/Gap/Portes-lès-Valence/Crest. Continuer sur E713/N7.
- Prendre la sortie 33 Valence/Lautagne/Montéler. Au rond-point, prendre la 3e sortie direction Valence Centre/Valence La Prat. Vous apercevrez l'hôtel Clos Syrah sur votre gauche mais vous devrez aller jusqu'au prochain rond-point et prendre la 4e sortie pour revenir sur vos pas et accéder à l'hôtel, sur votre droite.

Vous êtes arrivé !

ARRIVÉE PAR L'A49 DEPUIS LES ALPES (GRENOBLE) >

- Arrivée par le périphérique N7/E713 qui suit la N532, c'est une 4 voies.
- Prendre la sortie 32 vers Valence-Lautagne/Montéler. Au rond-point, prendre la 1ère sortie sur Route
- Montéler. Vous apercevrez l'hôtel Clos Syrah sur votre gauche mais vous devrez aller jusqu'au prochain rond-point et prendre la 4e sortie pour revenir sur vos pas et accéder à l'hôtel, sur votre droite.

Vous êtes arrivé !



PLANS D'ACCÈS USINE BELLEVUE CHARMES

ADRESSE COMPLÈTE

USINE BELLEVUE CHARMES

SPECIALIZED MARKETING FRANCE

Usine Bellevue - Chemin de Presles - 07800 Charmes-sur-Rhône

Tél. : 04 75 60 00 05

LOCALISATION GPS

Lat : 44°51'47» N (44.86314)

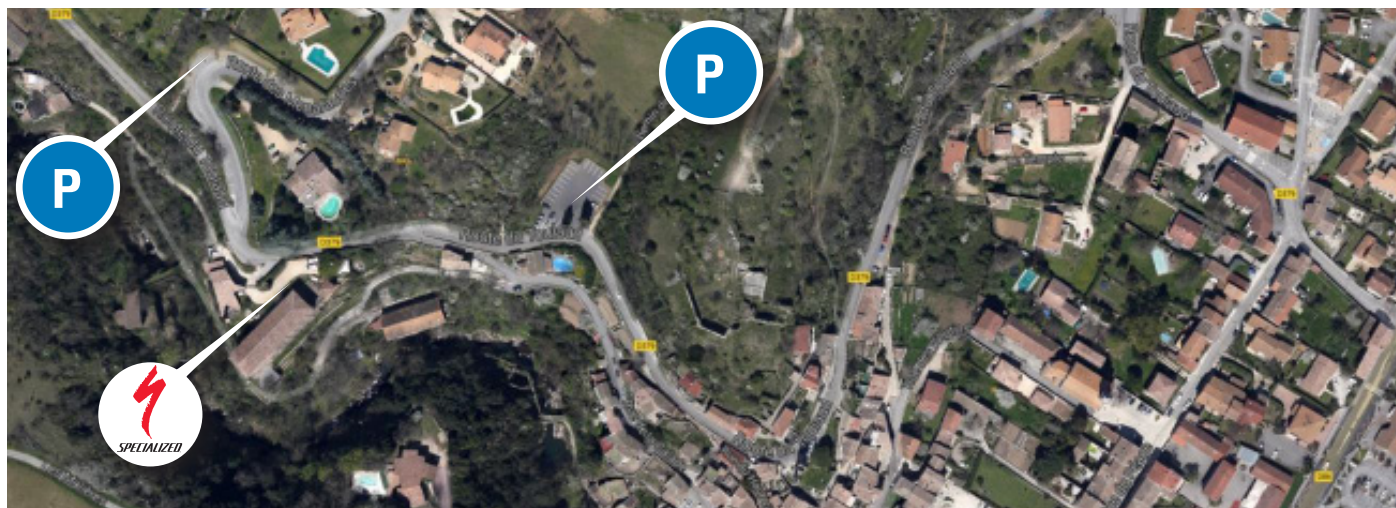
Lon : 4°49'42» E (4.828346)

DIRECTIONS

DEPUIS L'HÔTEL CLOS SYRAH OU DEPUIS L'A7

- Depuis l'hôtel, tournez à droite sur le Boulevard Pierre Tézier. Au rond-point, prendre la 2e sortie direction A7/Avignon/Montélimar/Valence-Centre. Vous vous trouverez sur la E713/N7, puis vous sortirez direction Valence/Portes-lès-Valence.
- Au rond-point, prendre la 3e sortie direction Le Puy en Velay/Guilherand-Granges et au rond-point suivant, prendre la 3e sortie (tout droit) direction Le Puy en Velay/Privas.
- Au rond-point, prendre la 1ère sortie direction Privas/Le Puy en Velay sur la D534N. Vous allez franchir un pont et vous continuerez sur la D96. Au rond-point, prendre la 2e sortie direction Privas/Le Puy en Velay. Au rond-point suivant, prendre la 3e sortie direction Privas pour passer sous la voie ferrée.
- Traverser Soyons en direction de Charmes (il y a un petit rond-point dans Soyons, prendre tout droit sur l'axe principal).
- Après 3 km, arrivée à Charmes. Au premier feu, prendre à droite direction Touloud/D379. Continuez sur cette petite route qui grimpe et se rétrécit, toujours direction Touloud. Vous rencontrerez une tour ancienne dans un virage puis sur votre gauche vous apercevrez l'usine Bellevue (édifice en pierres fin 19e début 20e).
- Vous trouverez un petit parking sur votre droite, à côté de conteneurs. Garez-vous là et rejoignez-nous à pied, l'entrée se situe à 100 m à gauche en montant, par un grand portail métallique.

Vous êtes arrivés !



PLANS D'ACCÈS VALSOYO

ADRESSE COMPLÈTE

VALSOYO

130 chemin des sources

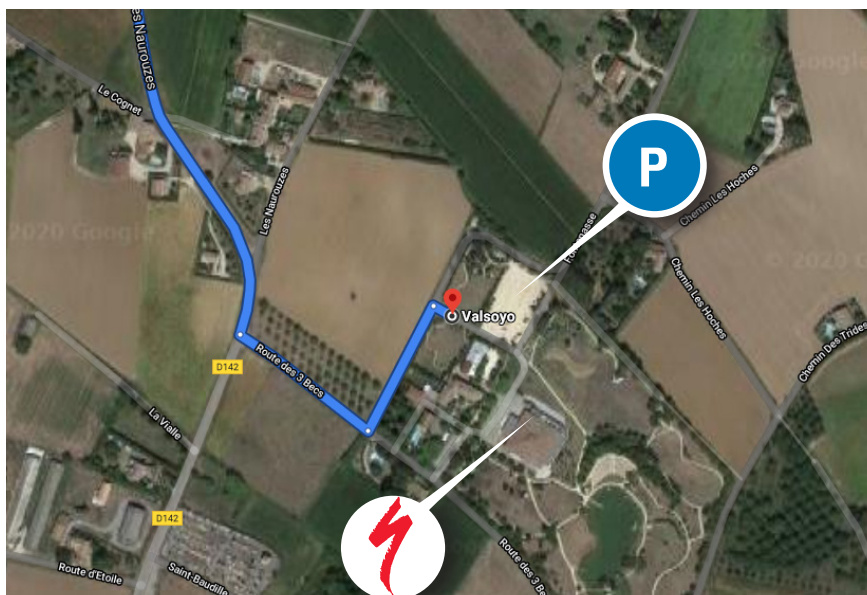
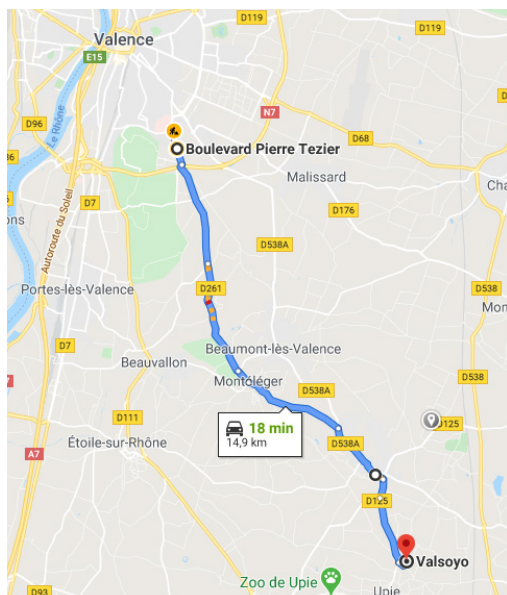
26120 UPIE

DIRECTIONS

DEPUIS L'HÔTEL CLOS SYRAH OU DEPUIS L'A7

- Suivre D261 en direction de Montéléger
- Puis D211 en direction de Montmeyran
- Dans Montmeyran, prendre la direction de Upie
- Continuer tout droit sur la D142
- Valsoyo est indiqué sur la gauche.

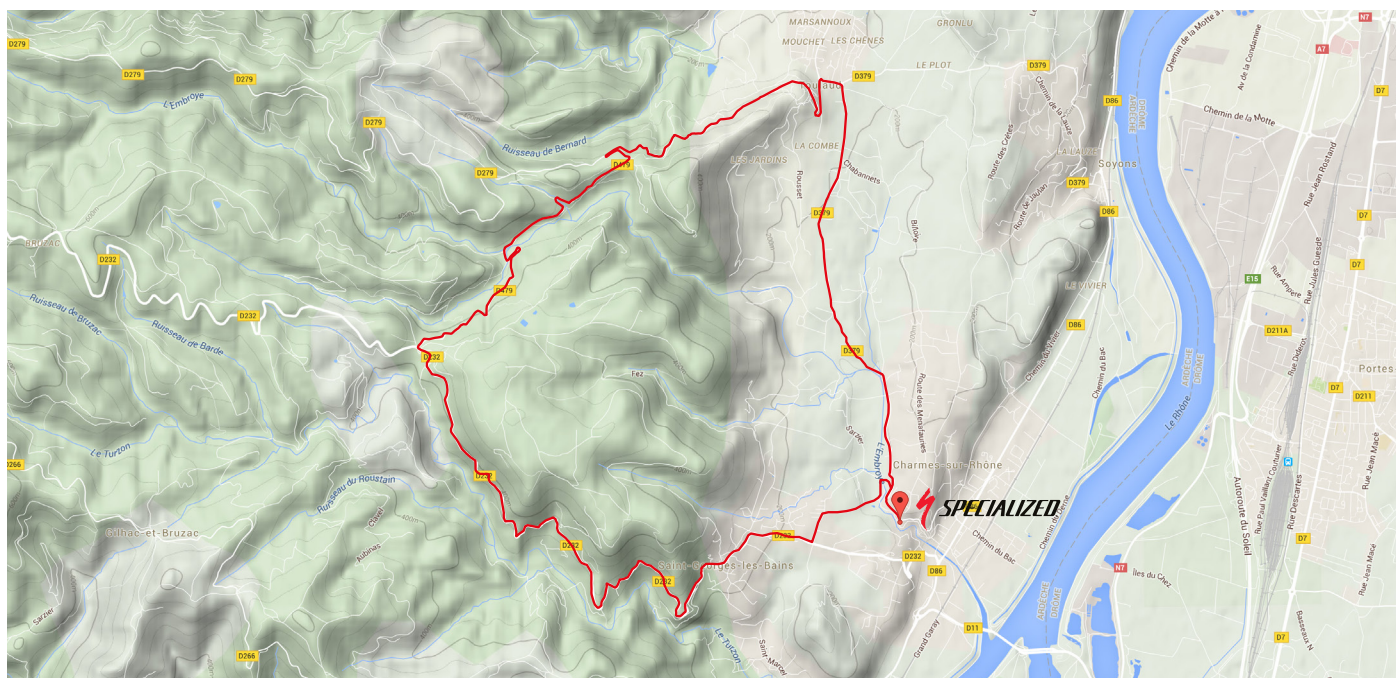
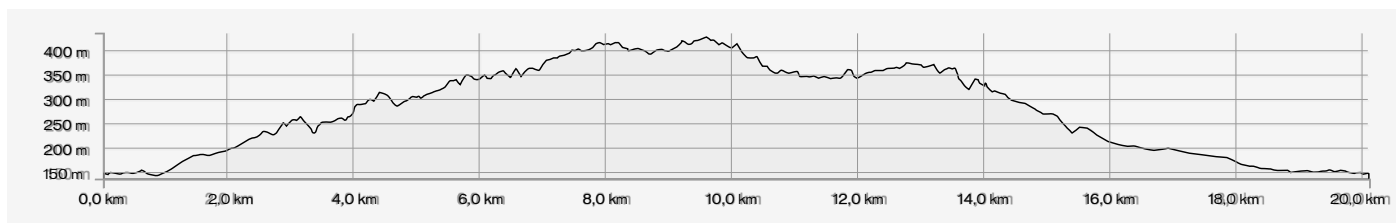
Vous êtes arrivés !



SORTIES VÉLO EN GROUPE

ROUTE - COL DE ROTISSON

Le parcours ROUTE SBCU est la boucle empruntée pour notre traditionnel Lunch Ride. Elle emprunte une petite route de l'Ardèche qui monte au dessus de nos bureaux. En un peu moins d'une heure, elle permet à tous de se défouler et de prendre un bon bol d'air. C'est surtout la possibilité pour tous de tester un vélo de route Specialized sur un parcours test idéal. Nous ne lâchons personne et cette sortie conviviale permet à tous d'apprendre et se divertir.



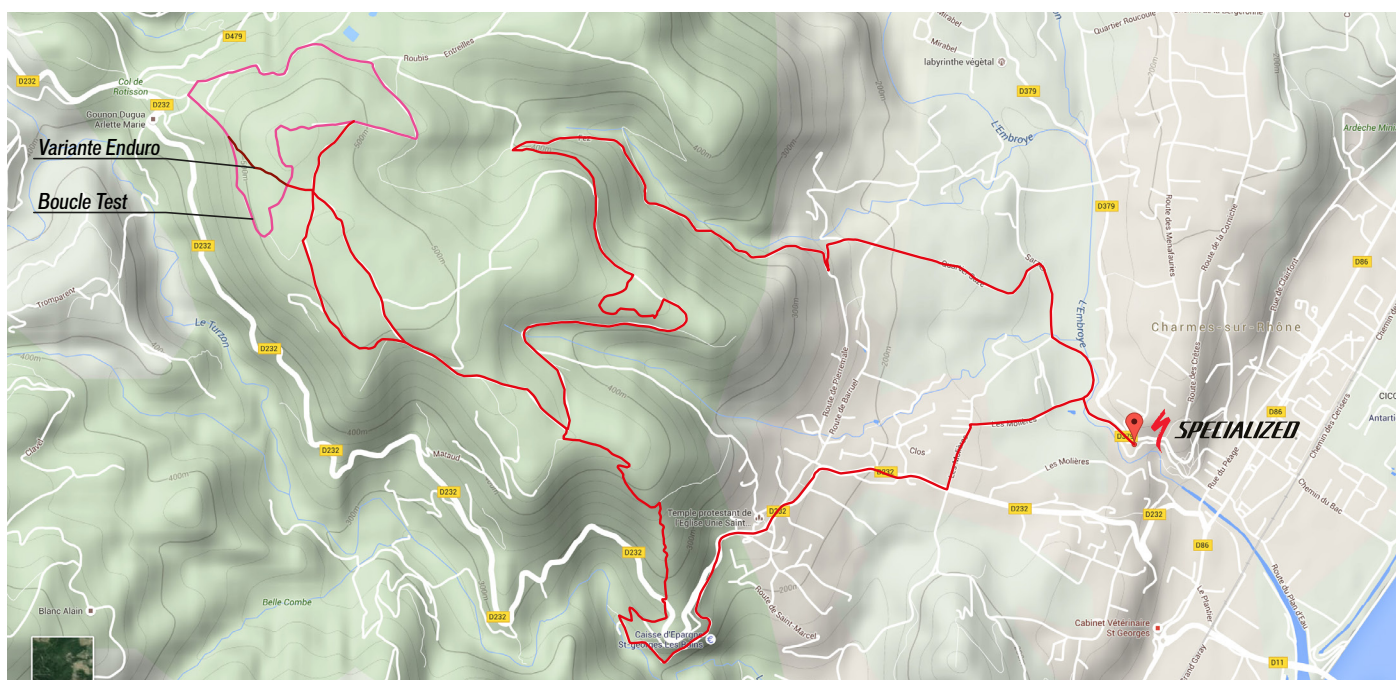
SORTIES VÉLO EN GROUPE

VTT - BOUCLE SBCU

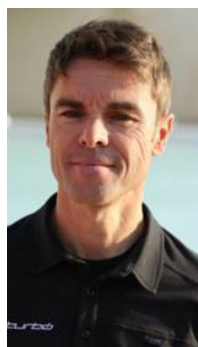
Le parcours VTT SBCU permet de mettre en application les nombreuses informations transmises lors de la formation. Vous pourrez goûter à nos beaux sentiers ardéchois mais surtout mieux comprendre le fonctionnement et les qualités des VTT Specialized.

Le parcours inclut la boucle test SBCU VTT que nous parcourons à plusieurs reprises. Ceci permet de s'échanger les vélos entre participants et de tester différents modèles sur la même boucle.

Nous ne lâchons personne et cette sortie conviviale permet à tous d'apprendre et se divertir.



LES INTERVENANTS SBCU

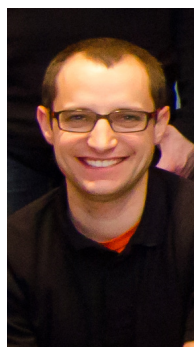


JAMBES RASÉES
CRAMPONS
PNEUS LISSES
#HASHTAG
LÈVE TÔT
BUVEUR DE CAFÉ
ÉNERVÉ DU CLAVIER

HERVÉ DELARBRE

MARKET LEADER

HERVE.DELARBRE@SPECIALIZED.COM



JAMBES RASÉES
CRAMPONS
PNEUS LISSES
#HASHTAG
LÈVE TÔT
BUVEUR DE CAFÉ
ÉNERVÉ DU CLAVIER

FREDERIC LERAY

RIDER CARE

FREDERIC.LERAY@SPECIALIZED.COM

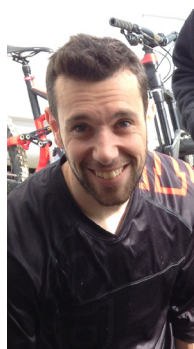


JAMBES RASÉES
CRAMPONS
PNEUS LISSES
#HASHTAG
LÈVE TÔT
BUVEUR DE CAFÉ
ÉNERVÉ DU CLAVIER

ANTOINE RUDEAU

INSTRUCTEUR SBCU & RETÜL

ANTOINE.RUDEAU@SPECIALIZED.COM



JAMBES RASÉES
CRAMPONS
PNEUS LISSES
#HASHTAG
LÈVE TÔT
BUVEUR DE CAFÉ
ÉNERVÉ DU CLAVIER

JIMMY LACROIX

INSTRUCTEUR SBCU

JIMMY.LACROIX@SPECIALIZED.COM



JAMBES RASÉES
CRAMPONS
PNEUS LISSES
#HASHTAG
LÈVE TÔT
BUVEUR DE CAFÉ
ÉNERVÉ DU CLAVIER

ALEXANDRE SPIERS-HEILMANN

RETAIL COORDINATOR

ALEXANDRE.SPIERS-HEILMANN@SPECIALIZED.COM



JAMBES RASÉES
CRAMPONS
PNEUS LISSES
#HASHTAG
LÈVE TÔT
BUVEUR DE CAFÉ
ÉNERVÉ DU CLAVIER

PIERRE-HENRI MEDAS

RESPONSABLE SBCU

PIERRE-HENRI.MEDAS@SPECIALIZED.COM

LES NUMÉROS UTILES

SPECIALIZED MARKETING FRANCE
Usine Bellevue - Chemin de Presles
07800 Charmes-sur-Rhône

Standard : 04 75 60 00 05

Pierre-Henri Medas : 06 47 26 05 13

Jimmy Lacroix : 06 82 95 56 27

Antoine Rudeau : 06 06 49 66 95

HÔTEL BEST WESTERN CLOS SYRAH
Boulevard Pierre Tézier
26000 Valence

Standard : 04 75 55 52 52



FACEBOOK SBCU FRANCE, ROMANDIE, WALLONIE

Si vous ne l'avez pas encore rejoint c'est ici : www.facebook.com/groups/SBCUFrance.

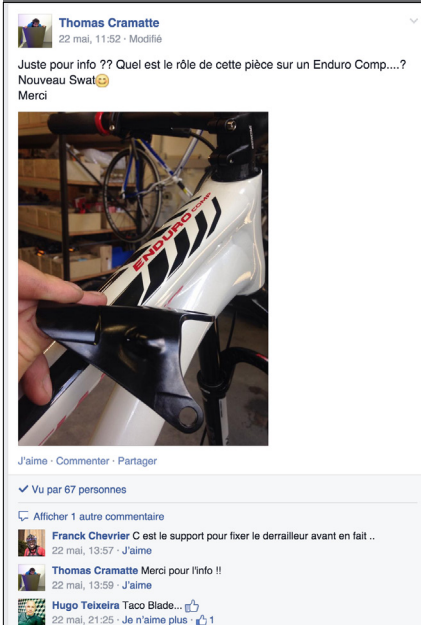
Le groupe Facebook SBCU France vous permet de rester en contact avec la SBCU et de poster vos questions et commentaires.



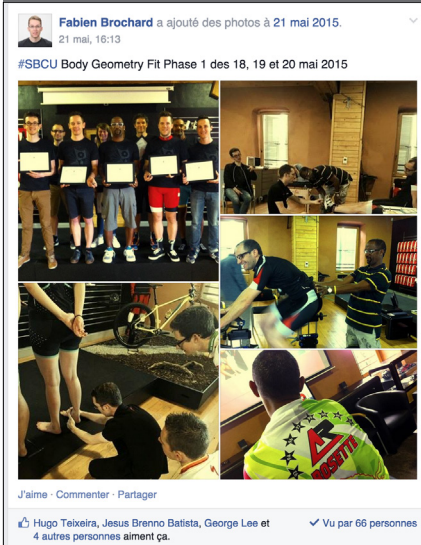
NS PRODUITS



QUESTIONS TECHNIQUES



ALBUM DES FORMATIONS



LES INFOS CLÉS

FACEBOOK.COM/GROUPS/SBCUFRANCE

#SBCU

#ASKSBCU

#RETUL

#GOTMYTOPCAP

À NE PAS OUBLIER



SBCU

Groupe SBCU
en anglais (USA)



#SBCU

Taguez vos photos
avec le hashtag
#SBCU



#SBCU

Suivez la SBCU sur
Twitter

STRAVA SBCU FRANCE, ROMANDIE, WALLONIE

Rejoignez le Club SBCU France : www.strava.com/clubs/SBCU-France.

Le groupe Strava SBCU France vous permet de rester en contact avec la SBCU et les autres revendeurs. C'est l'exemple concret d'un outil de rassemblement d'une communauté de cyclistes.

STRAVA 🔍 Tableau de bord ▾ Entraînement ▾ Explorer ▾ Challenges Boutique [Passer à l'offre Premium](#) 🔔 🌐 +

SBCU France

Charmes-sur-Rhône, Rhône-Alpes, France
<http://www.specialized.com/fr/fr/home/>

Compétiteur ou amateur passionné, bienvenue dans le club SBCU France !

[Ajouter un évènement de groupe](#)

[Inviter des athlètes à ce club](#)

[Inviter des athlètes](#)

48 membres [Quitter](#)

[Partager les sorties à vélo de SBCU France](#)

Intégrez un widget Strava à votre blog.

[Partager les sorties à vélo du club](#)

Announces [Ajouter une publication](#)

[Pierre-Henri Medas](#)
il y a 2 mois

Prêt pour le challenge des Classiques de Printemps Specialized ?
<https://www.strava.com/challenges/2015-specialized-spring-classics-challenge>

[Pierre-Henri Medas](#)

Leaders de la semaine dernière

	Distance	Sortie à vélo la plus longue	Montée
1	Sébastien Botte 408,9km	Sébastien Botte 151,2km	PTZC lolo 11 092 m
2	Quentin Quagheb... 395,6km	Quentin Quagheb... 146,9km	Sébastien Botte 7 719 m
3	Nicolas Raybaud 387,1km	Nicolas Raybaud 145,8km	mazetier nicolas 6 773 m

Le classement de la semaine

[La semaine dernière](#) [Cette semaine](#)

Classement	Athlète	Distance ▾	Sorties à vélo	La plus longue ▾	Vitesse moy. ▾	Déniv. Positif ▾
------------	---------	------------	----------------	------------------	----------------	------------------

YOUTUBE SBCU FRANCE, ROMANDIE, WALLONIE

SBCU France

[Abonné](#) [Like](#) [Partager](#)

Vidéos récentes

[SBCU Mobilité Agile 2014](#)
4 vues • il y a 2 mois

[SBCU Mobilité Flexible 2014](#)
28 vues • il y a 2 mois

[SBCU Mobilité Technique 2014](#)
10 vues • il y a 2 mois

Playlists créées

[Album vidéo des classes](#)

SBCU Mobilité Technique 2014	11:08
SBCU Mobilité Flexible 2014	3:40
SBCU Mobilité Agile 2014	1:08

[Afficher toutes les vidéos](#) (1 résultat)

GÉNÉRALITÉS ET CONDITIONS DE VENTE

FORMEZ VOS ÉQUIPES À MOINDRE COÛT

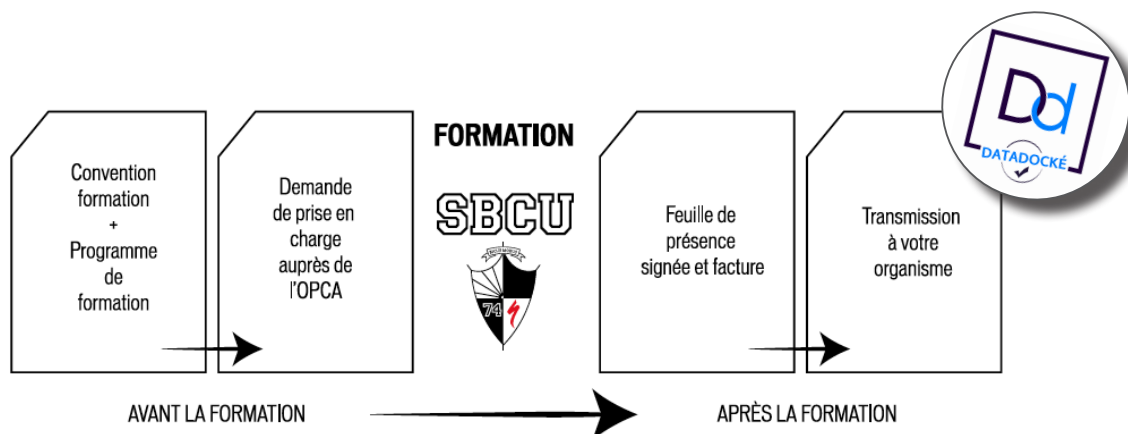
Les coûts de nos formations est retenu afin de vous permettre de bénéficier de formations économiques mais très qualitatives. Ainsi, le coût de votre participation se limite aux frais d'accueil et de logistique. Specialized prend donc en charge une grande partie des frais de fonctionnement de la SBCU.

Pour vous permettre de tenter de vous faire rembourser les frais de formations, la SBCU est reconnue par Data Dock et ceci lui ouvre la possibilité d'être intégré aux catalogues de référence des financeurs de la formation professionnelle et de bénéficier ainsi de financements paritaires ou publics.

Pour vous, entreprises françaises, ceci signifie que nos formations peuvent être prises en charge par votre OPCA. Toute entreprise française, quelle que soit sa taille, participe annuellement par ses cotisations au financement de la formation continue / en alternance. Bien souvent cette taxe permet à l'entreprise de bénéficier d'une prise en charge des actions de formation et cela, via son OPCA (organisme paritaire collecteur agréé). Si vous souhaitez vous engager dans une action de formation, contactez votre OPCA ou renseignez-vous auprès de votre prestataire de formation. Nous vous transmettrons les documents nécessaires à vos démarches.

Toujours est-il, nous ne garantissons aucunement le remboursement de nos formations. Nous ne modifions pas nos documents standardisés et nous ne remboursons pas les frais engagés si vous faites face à un refus de prise en charge et remboursement,

GÉNÉRALITÉS



Le prix des formations inclut, pour les formations organisées sur Charmes-sur-Rhône, jusqu'à deux nuits d'hôtel, les petits déjeuners, les déjeuners et les dîners pour les formations. Ceci concerne les formations : Produit, Vente, Communauté (Charmes), Retül Fit Level 1 et Retül Fit Level 2, Merchandising & Vente et Technical Service Level 1..

Le prix des formations Technical Service Level 2 et Retail Excellence inclut une nuit d'hôtel, le petit déjeuner, déjeuner et dîner correspondants.

Les demandes de nuit supplémentaire, comme le dimanche soir, seront à votre charge et à régler directement à l'hôtel.

Les thèmes indiqués sur le programme le sont à titre indicatif et ne sont pas contractuels. Veuillez consulter le B2B pour obtenir l'information la plus à jour.

CONDITIONS DE VENTE

ARTICLE 1 : INEXÉCUTION

En cas d'inexécution partielle d'une formation, les jours de formation réalisés seront facturés intégralement.

ARTICLE 2 : ANNULATION

Toute demande d'annulation à l'initiative du participant ou du responsable de l'inscription doit être adressée à Specialized Europe B.V. par fax ou courriel.

En cas d'annulation intervenant jusqu'à 7 jours avant le début de la session, il sera facturé 50% du montant de la session.

En cas d'annulation intervenant entre 7 jours et le début de la session, 100% du montant de la session sera facturé. Un avoir équivalent au montant de cette facture pourra vous être adressé et sera valable pour toute formation de l'année suivante.

ARTICLE 3 : RÉSERVE DE PROPRIÉTÉ

Lorsque l'objet de la vente concerne une livraison de matériel ou logiciel, Specialized Europe B.V. se réserve la propriété du bien vendu jusqu'au paiement complet par le client.

COMMENT S'INSCRIRE ?

L'inscription se fait exclusivement via le site B2B, dans la rubrique « SBCU disponibilité », choisissez une date qui vous convient et laissez-vous guider. L'opération est similaire à la commande de n'importe quel produit.

Nous espérons vous retrouver nombreux en classe, Antoine Rudeau, Jimmy Lacroix et Pierre-Henri Medas ainsi que toute l'équipe Specialized vous y accueilleront.



