

Trace
Ton avenir



Vente-conseil

DEP_5321

CONSEILLÈRE OU CONSEILLER AUX VENTES

OBJECTIFS DU PROGRAMME

- Utiliser des techniques de vente
- Faire la promotion des produits et des services
- Communiquer avec la clientèle et la conseiller efficacement
- Assurer la commercialisation des produits

APTITUDES ET INTÉRÊTS

- Mémoriser facilement l'information
- Avoir de la facilité à expliquer ses idées aux autres
- Être capable de vérifier efficacement si des séries de chiffres sont identiques
- Aimer travailler avec le public
- Avoir du tact et de la diplomatie

TÂCHES DU MÉTIER

- Interpréter les comportements de la clientèle
- Assurer la qualité du service à la clientèle

- Communiquer en milieu de travail
- Promouvoir un produit et un service
- Gérer son temps et organiser son travail
- Manifester de l'esprit entrepreneurial dans le domaine de la vente
- Effectuer des opérations financières
- Effectuer des opérations liées à l'approvisionnement
- Rédiger de la correspondance commerciale
- Respecter le cadre légal et réglementaire du conseiller en vente
- Assurer le service après-vente
- Analyser les caractéristiques d'un produit ou d'un service
- Valoriser la marchandise sur le lieu de vente

EMPLOYEURS POTENTIELS

Dans les domaines :

- Des biens de consommation
- Des articles de sport
- Des véhicules automobiles
- Des assurances
- Des vêtements
- Des équipements électroniques



CONSEILLÈRE OU CONSEILLER AUX VENTES

CODE	ÉNONCÉ DE LA COMPÉTENCE	HEURES
448-422	1. Se situer au regard du métier et de la démarche de formation	30
448-436	2. Établir des relations professionnelles en vente-conseil	90
448-443	3. Interpréter les comportements de la clientèle	45
448-452	4. Offrir le service à la clientèle	30
448-468	5. Vendre des produits et des services	120
448-473	6. Effectuer des transactions liées à la vente	45
448-481	7. Organiser son temps de travail	15
448-492	8. Utiliser des moyens de recherche d'emploi	30
448-504	9. Amorcer la pratique du métier	60
448-512	10. Se situer au regard des lois et règlements inhérents à l'exercice du métier	30
448-522	11. Assurer le service après-vente	30
448-534	12. Effectuer, en langue seconde, des activités liées à la vente	60
448-543	13. Maintenir à jour sa connaissance des produits et des services	45
448-554	14. Effectuer des activités liées à l'approvisionnement	60
448-563	15. Effectuer des activités liées à la présentation visuelle	45
448-573	16. Établir des liens entre les stratégies marketing et la vente de produits et de services	45
448-588	17. S'intégrer au milieu de travail	120

Durée en heures : 900

CONDITIONS D'ADMISSION

16 ANS ET PLUS		
Français	Mathématique	Anglais
4	4	4

TDG ET PRÉALABLES SPÉCIFIQUES (18 ANS ET PLUS)			
Français		Mathématique	
Adultes	Jeunes	Adultes	Jeunes
1104-2	208	-	-

TU AS DE L'EXPÉRIENCE DANS CE DOMAINE ?

Avec la reconnaissance des acquis et des compétences (RAC), tu peux faire évaluer et reconnaître tes compétences actuelles. Tu pourras développer les autres compétences à temps partiel, tout en continuant ton emploi et ainsi obtenir ton diplôme d'études professionnelles (DEP). Pour des informations : 418 228-5541, poste 26090.

LA FP POUR RÉUSSIR

Lieu de formation

Centre de formation professionnelle Pozer

- 📍 425, 16^e Rue
Saint-Georges (Québec) G5Y 4W2
- ☎ 418 228-5541, poste 61500
- 📠 418 226-2637
- ✉ cfp.pozer@csbe.qc.ca

Demande d'admission

Service de la formation professionnelle, de l'éducation des adultes et aux entreprises

- 📍 1925, 118^e Rue
Saint-Georges (Québec) G5Y 7R7
- ☎ 418 228-5541, poste 26200
1 866 884-1aFP
- 📠 418 226-2626
- ✉ admission@csbe.qc.ca