

FAIS
ce que
T'AIMES
vraiment



DEP 5321



Vente-conseil

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

LA FORMATION PROFESSIONNELLE

WWW.FAISCEQUETAIMESVRAIMENT.CA | 418 228-5541, p. 26200 | 1 866 884-1aFP

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 1104-2	Jeunes 208	Adultes -	Jeunes -

TU AS DE L'EXPÉRIENCE ?

- Obtiens ton DEP par la reconnaissance des acquis et des compétences (RAC)
- À temps partiel, tout en conservant ton emploi :
 - » Évaluations pratiques en centre de formation ou dans ton entreprise
 - » Courtes formations adaptées aux personnes qui ont de l'expérience
- Entrée en continu

INFORMATION :

418 228-5541, poste 26090 | rac@csbe.qc.ca | www.csbe.qc.ca/rac

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-laFP
- 📠 418 226-2626
- ✉ admission@csbe.qc.ca