

Je choisiss...



CONSEIL ET VENTE DE PIÈCES D'ÉQUIPEMENT MOTORISÉ

5347 ■ 1 095 heures ■ Environ 10 mois

Principales tâches

- Conseiller la clientèle sur le type et la qualité de la marchandise.
- Vendre des pièces de rechange, des machines, des outils, des appareils et des accessoires pour des véhicules motorisés.
- Utiliser un système informatique pour tenir à jour un inventaire.

Intérêts et aptitudes

- Travail d'équipe
- Sens de l'organisation
- Bonne concentration
- Habilité à communiquer

Professions visées

- Commis aux pièces
- Magasinier, magasinière
- Représentant, représentante

Milieus de travail

- Ateliers de réparations
- Commerces de pièces mécaniques
- Concessionnaires de véhicules motorisés
- Secteur industriel



→ *Deviens élève d'un jour!*

→ *Aide financière aux études*

Conditions d'admission

- Être titulaire d'un diplôme d'études secondaires (DES) ou de son équivalent reconnu.
- OU
- Avoir au moins 16 ans au 30 septembre et avoir obtenu les unités de 4^e secondaire en français, anglais et mathématique, ou des apprentissages reconnus équivalents.
- OU
- Avoir au moins 18 ans au moment de l'entrée en formation et posséder les préalables fonctionnels, soit la réussite du test de développement général (TDG) ainsi que les préalables spécifiques, ou des apprentissages reconnus équivalents.



CONSEIL ET VENTE DE PIÈCES D'ÉQUIPEMENT MOTORISÉ

Compétences du programme	Heures
01. Se situer au regard du métier et de la démarche de formation	15
02. Prévenir les risques en matière de santé, de sécurité au travail et de protection de l'environnement	30
03. Utiliser un environnement informatique	45
04. Donner de l'information sur les systèmes de tenue de route	90
05. Donner de l'information sur les systèmes électriques et électroniques	30
06. Donner de l'information sur les systèmes d'allumage, d'alimentation, d'échappement et antipollution	75
07. Effectuer la manutention et l'inventaire de la marchandise pour des véhicules motorisés	60
08. Donner de l'information sur l'équipement et l'outillage d'un atelier de réparation	45
09. Établir des relations professionnelles	45
10. Donner de l'information sur les moteurs et les systèmes de refroidissement, de chauffage et de climatisation	75
11. Donner de l'information sur des accessoires de véhicules motorisés	45
12. Effectuer la tenue de caisse	45
13. Donner de l'information sur les systèmes de transmission de pouvoir	60
14. Communiquer en langue seconde avec la clientèle et des fournisseurs	45
15. Donner de l'information sur les châssis, les carrosseries et les habitacles	45
16. Rechercher de l'information sur des pièces, des produits et des accessoires de véhicules motorisés	90
17. Conseiller la clientèle ou le personnel pour des pièces, des produits et des accessoires de véhicules motorisés	90
18. Assurer du service après-vente	45
19. Utiliser des moyens de recherche d'emploi	15
20. S'intégrer au milieu de travail	105
	1 095



Particularités

- Formation offerte en alternance travail-études.
- L'élève doit assumer son transport vers les lieux de stages.