

Je choisis...



REPRÉSENTATION (ASP)

5323 ■ 450 heures ■ Environ 4 mois

Principales tâches

- Déterminer une liste de clients potentiels et les solliciter.
- Promouvoir des articles auprès de la clientèle.
- Rédiger les contrats de vente ou en assurer la rédaction.
- Participer à des expositions commerciales.
- Effectuer des analyses de marché.

Intérêts et aptitudes

- Autonomie
- Entregent
- Diplomatie
- Sens de l'organisation
- Capacité d'adaptation

Profession visée

- Représentant commercial, représentante commerciale

Milieus de travail

- Grossistes
- Entreprises commerciales
- Compagnies d'assurances
- Agences de publicité



→ *Deviens élève d'un jour!*

→ *Aide financière aux études*

Conditions d'admission

- Être titulaire d'un DEP.
- OU
- Exercer un métier ou une profession en relation avec ce programme d'études.



REPRÉSENTATION (ASP)

Compétences du programme

Compétences du programme	Heures
01. Se situer au regard du métier et de la démarche de formation	30
02. Établir des relations professionnelles en représentation	75
03. Gérer son temps et son territoire	45
04. Effectuer des calculs commerciaux	60
05. Représenter une entreprise pour la vente de produits et de services	120
06. Prospecter un territoire de vente	60
07. S'intégrer au milieu du travail	60
	450



Particularité

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