

Je choisis...



VENTE-CONSEIL

5321 ■ 900 heures ■ Environ 9 mois

Principales tâches

- Conseiller les clients dans leurs achats de produits ou services.
- Renseigner la clientèle sur l'usage et l'entretien de l'article et en faire une démonstration.
- Expliquer les conditions de vente à crédit et de reprise des marchandises.
- Établir le bon de commande ou le contrat d'échange.
- Effectuer les transactions liées à la vente.
- Gérer un commerce ou une succursale.

Intérêts et aptitudes

- Capacité d'écoute
- Courtoisie
- Facilité à communiquer
- Persuasion
- Capacité d'adaptation

Professions visées

- Commis au service à la clientèle
- Représentant, représentante des ventes
- Conseiller-vendeur, conseillère-vendeuse

Milieus de travail

- Commerces de détail
- Fabricants et grossistes
- Centres de service à la clientèle



→ *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.



VENTE-CONSEIL

Compétences du programme

Heures

01. Se situer au regard du métier et de la démarche de formation	30
02. Établir des relations professionnelles en vente-conseil	90
03. Interpréter les comportements de la clientèle	45
04. Offrir le service à la clientèle	30
05. Vendre des produits et des services	120
06. Effectuer des transactions liées à la vente	45
07. Organiser son temps de travail	15
08. Utiliser des moyens de recherche d'emploi	30
09. Amorcer la pratique du métier	60
10. Se situer au regard des lois et règlements inhérents à l'exercice du métier	30
11. Assurer le service après-vente	30
12. Effectuer, en langue seconde, des activités liées à la vente	60
13. Maintenir à jour sa connaissance des produits et des services	45
14. Effectuer des activités liées à l'approvisionnement	60
15. Effectuer des activités liées à la présentation visuelle	45
16. Établir des liens entre les stratégies marketing et la vente de produits et de services	45
17. S'intégrer au milieu de travail	120
	900



Particularités

- Formation offerte en alternance travail-études.
- Possibilité d'un stage à l'étranger.
- Possibilité de poursuivre une formation menant à l'obtention de l'ASP en Représentation après le DEP en Vente-conseil.
- L'élève doit assumer son transport vers les lieux de stages.