

# MOI, JE SUIS **CONSEILLER AUX VENTES**

Code du programme : 5321

Durée : 900 heures sur une période de 37 semaines

Lieu de formation : Pavillon du Vieux-Sherbrooke

## **PARTICULARITÉS**

- Alternance travail-études
- Possibilité de faire l'ASP en Représentation en continuité

## **CONDITION D'ADMISSION**

Vous devez détenir un diplôme d'études secondaires (DES) ou son équivalent reconnu ou répondre à l'un de ces profils :

Être âgé de 16 ans au 30 septembre de l'année scolaire en cours et avoir obtenu les unités de 4e secondaire en français, anglais et mathématique dans des programmes d'études établis par le ministre;

OU

Être âgé d'au moins 18 ans au moment de l'entrée en formation et avoir réussi le test de développement général (TDG) ainsi que les préalables spécifiques pour le programme visé, ou les apprentissages reconnus équivalents prescrits par le ministère de l'Éducation, du Loisirs et du Sport.

## **EMPLOYEURS FUTURS**

- Commerces de détail
- Concessionnaires
- Magasins à rayons

## **ORGANISATION DU TRAVAIL**

- Travail à horaire variable
- Travail de jour surtout
- Peut travailler le soir, les fins de semaine et les jours fériés

## **ET** **DIPLÔMÉ**

Acquérir les connaissances, les habiletés et les attitudes nécessaires pour devenir conseiller en vente ou vendeur qualifié dans le domaine du commerce de détail, communiquer efficacement avec la clientèle et la conseiller, acquérir des techniques de vente, assurer la commercialisation des produits et s'intégrer rapidement à un établissement de vente au détail.



**UN ACCÈS RAPIDE À UNE CARRIÈRE PASSIONNANTE !**



## EN VENTE-CONSEIL

<b>CONTENU DE LA FORMATION</b>	<b>HEURES</b>
Se situer au regard du métier et de la démarche de formation.....	30
Établir des relations professionnelles en vente-conseil.....	90
Interpréter les comportements de la clientèle.....	45
Offrir le service à la clientèle.....	30
Vendre des produits et des services.....	120
Effectuer des transactions liées à la vente.....	45
Organiser son temps de travail.....	15
Utiliser des moyens de recherche d'emploi.....	30
Amorcer la pratique du métier.....	60
Se situer au regard des lois et règlements inhérents à l'exercice du métier.....	30
Assurer le service après-vente.....	30
Effectuer, en langue seconde, des activités liées à la vente.....	60
Maintenir à jour sa connaissance des produits et des services offerts.....	45
Effectuer des activités liées à l'approvisionnement.....	60
Effectuer des activités liées à la présentation visuelle.....	45
Établir des liens entre les stratégies marketing et la vente de produits et de services.....	45
S'intégrer au milieu de travail.....	120
<b>Durée totale :</b>	<b>900</b>