



VENTE-CONSEIL

Code 5321

Reconnaissance des acquis ✓

Alternance travail-études ✓

Formation à distance ✓

Formation en classe ✓

Pour les conditions
d'admission et la liste
détaillée des cours, visitez
le CFPsaguenay.qc.ca

Information et inscription :
418 615-0808

Le domaine de la vente au détail a bien changé ces dernières années. Les clients recherchent davantage une expérience agréable plutôt qu'un simple achat de produit ou de service. Le conseiller ou la conseillère à la vente doit donc être en mesure de créer rapidement un climat de confiance. Accueillir les clients, les conseiller, les renseigner et leur donner entière satisfaction sont au cœur même de cette profession.

Les qualités recherchées pour l'exercice du métier sont nombreuses. La plus importante est sans doute l'écoute active, qualité essentielle à une bonne communication. L'autonomie, la créativité, la capacité d'analyse et la confiance en soi constituent des atouts importants pour réussir en vente-conseil.

Perspectives d'emploi

Avec de l'expérience, il est possible d'accéder à des postes d'aide-gérant(e), de gérant(e), de superviseur(e) et de directeur ou de directrice de succursale. Avec de la formation supplémentaire, il est possible de travailler comme acheteur ou acheteuse, directeur ou directrice des ventes et du marketing. Les possibilités varient selon le type d'entreprise et sa grandeur.

Dès le début de sa formation, l'élève est associée à une entreprise. Il ou elle réalisera ses apprentissages autant au centre de formation professionnelle que dans l'entreprise qui lui est attitrée. L'alternance travail-études offre une préparation adéquate pour connaître les réalités du marché du travail.

Les commerces de détail, les boutiques spécialisées, les dépositaires d'équipements de toutes sortes, les centres de service à la clientèle et les centrales d'appels représentent des entreprises où il est possible de faire carrière dans la vente au détail. La possibilité d'ouvrir son propre commerce constitue également une excellente alternative.



VENTE-CONSEIL

Contenu du programme

Code	Énoncé de la compétence	Heures	Unités
448-422	Se situer au regard du métier et de la démarche de formation	30	2
448-436	Établir des relations professionnelles en vente-conseil	90	6
448-443	Interpréter les comportements de la clientèle	45	3
448-452	Offrir le service à la clientèle	30	2
448-468	Vendre des produits et des services	120	8
448-473	Effectuer des transactions liées à la vente	45	3
448-481	Organiser son temps de travail	15	1
448-492	Utiliser des moyens de recherche d'emploi	30	2
448-504	Amorcer la pratique du métier	60	4
448-512	Se situer au regard des lois et règlements inhérents à l'exercice du métier	30	2
448-522	Assurer le service après-vente	30	2
448-534	Effectuer, en langue seconde, des activités liées à la vente	60	4
448-543	Maintenir à jour sa connaissance des produits et des services	45	3
448-554	Effectuer des activités liées à l'approvisionnement	60	4
448-563	Effectuer des activités liées à la présentation visuelle	45	3
448-573	Établir des liens entre les stratégies marketing et la vente de produits et de services	45	3
448-588	S'intégrer au milieu de travail	120	8
		900	60