



CONSEIL ET VENTE DE PIÈCES D'ÉQUIPEMENT MOTORISÉ

Code	5347
Reconnaissance des acquis	✓
Alternance travail-études	✓
Formation en classe	✓

Le ou la conseiller(ère) à la vente de pièces d'équipement motorisé occupe un poste important au sein de l'entreprise. En tant que conseiller(ère), il ou elle guide les clients sur l'achat et l'installation de pièces mécaniques et d'accessoires de toutes sortes et d'outillage divers, incluant les équipements d'atelier. Selon l'entreprise où il ou elle œuvre, il ou elle peut également être responsable des achats et du contrôle de la marchandise. Par son travail, il ou elle assure la stabilité financière de l'entreprise et contribue largement à la satisfaction de la clientèle en établissant des contacts privilégiés avec cette dernière.

Le ou la conseiller(ère) à la vente de pièces mécaniques doit savoir communiquer correctement avec les clients, avoir une bonne mémoire, aimer le contact avec le public, être à l'aise avec l'informatique, faire preuve de logique et être polyvalent. Une bonne connaissance des chiffres et de la comptabilité est également utile.

Perspectives d'emploi

Avec de l'expérience et selon le type d'entreprise, le conseiller ou la conseiller(ère) à la vente de pièces d'équipement motorisé pourra devenir aide-gérant(e), gérant(e), représentant(e) sur la route, superviseur(e) et responsable des achats. Avec des connaissances en commerce, il ou elle pourra éventuellement fonder sa propre entreprise.

Le ou la conseiller(ère) à la vente de pièces d'équipement motorisé est appelé(e) à travailler dans les commerces de détail, chez les grossistes, dans des usines de fabrication de pièces, chez des concessionnaires automobiles, des entreprises de transport et pour de nombreuses entreprises industrielles, commerciales et agricoles.

À la fin de leurs études, les élèves auront l'occasion de faire un stage en entreprise, les préparant ainsi à entrer sur le marché du travail.



CONSEIL ET VENTE DE PIÈCES D'ÉQUIPEMENT MOTORISÉ

Contenu du programme

Code	Énoncé de la compétence	Heures	Unités
345-303	Utiliser un environnement informatique	45	3
345-315	Donner de l'information sur les moteurs et les systèmes de refroidissement, de chauffage et de climatisation	75	5
345-322	Donner de l'information sur les systèmes électriques et électroniques	30	2
345-335	Donner de l'information sur les systèmes d'allumage, d'alimentation, d'échappement et antipollution	75	5
345-346	Donner de l'information sur les systèmes de tenue de route	90	6
345-354	Donner de l'information sur les systèmes de transmission de pouvoir	60	4
345-363	Donner de l'information sur les châssis, les carrosseries et les habitacles	45	3
345-383	Établir des relations professionnelles	45	3
345-393	Communiquer en langue seconde avec la clientèle et des fournisseurs	45	3
345-401	Utiliser des moyens de recherche d'emploi	15	1
346-401	Se situer au regard du métier et de la démarche de formation	15	1
346-412	Prévenir les risques en matière de santé, de sécurité au travail et de protection de l'environnement	30	2
346-424	Effectuer la manutention et l'inventaire de la marchandise pour des véhicules motorisés	60	4
346-433	Donner de l'information sur l'équipement et l'outillage d'un atelier de réparation	45	3
346-443	Donner de l'information sur des accessoires de véhicules motorisés	45	3
346-453	Effectuer la tenue de caisse	45	3
346-466	Rechercher de l'information sur des pièces, des produits et des accessoires de véhicules motorisés	90	6
346-476	Conseiller la clientèle ou le personnel pour des pièces, des produits et des accessoires de véhicules motorisés	90	6
346-483	Assurer du service après-vente	45	3
346-497	S'intégrer au milieu de travail	105	7
		1095	73