



REPRÉSENTATION

Code	5323
Reconnaissance des acquis	✓
Alternance travail-études	✓
Formation à distance	✓
Formation en classe	✓

Le métier de représentant(e) est très différent de celui de la vente au détail. Le représentant ou la représentante se déplace pour visiter les clients ou les sollicite par téléphone à partir de son bureau. Il ou elle participe activement à leurs activités de promotion et à leurs stratégies de développement des affaires, devenant ainsi un véritable partenaire d'affaires pour sa clientèle.

L'autonomie, la persévérance et le sens de l'organisation et des responsabilités constituent les principales qualités relatives à l'exercice du métier de représentant(e). Une présentation personnelle soignée et la connaissance de plusieurs langues constituent également des atouts considérables.

Perspectives d'emploi

Dès le début de sa formation en représentation, l'élève est associé(e) 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 permet une préparation concrète des élèves aux réalités du marché du travail.

Les représentant(e)s trouveront un emploi auprès des entreprises de services, des entreprises manufacturières, des industries, des distributeurs et des grossistes. De nos jours, plusieurs commerces de détail offrent également des emplois en représentation afin de développer de nouveaux marchés.

Avec de l'expérience, il est possible d'accéder à des postes de marchandiseur ou de marchandiseuse, d'agent(e) commercial(e), d'agent(e) manufacturier(ère) ou de courtier(ère). Le représentant ou la représentante pourra également, avec de la formation supplémentaire, travailler comme directeur ou directrice des ventes et du marketing.



REPRÉSENTATION

Contenu du programme

Code	Énoncé de la compétence	Heures	Unités
445-422	Se situer au regard du métier et de la démarche de formation	30	2
445-435	Établir des relations professionnelles en représentation	75	5
445-443	Gérer son temps et son territoire	45	3
445-454	Effectuer des calculs commerciaux	60	4
445-468	Représenter une entreprise pour la vente de produits et de services	120	8
445-474	Prospecter un territoire de vente	60	4
445-484	S'intégrer au milieu du travail	60	4
		450	30