



VENTE-CONSEIL

| | |
|---------------------------|------|
| Code | 5321 |
| Reconnaissance des acquis | ✓ |
| Alternance travail-études | ✓ |
| Formation à distance | ✓ |
| Formation en classe | ✓ |

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 |