



VENTE-CONSEIL EN AUTOMOBILE

Code 5321

Reconnaissance des acquis ✓

Alternance travail-études ✓

Formation en classe ✓

L'achat d'un véhicule automobile demeure un acte important et les clients souhaitent que leur expérience soit des plus agréables possible. Le conseiller ou la conseillère en vente automobile doit donc être en mesure d'accueillir les clients, de les renseigner et de les conseiller afin de leur donner entière satisfaction.

Les qualités recherchées pour l'exercice de ce métier sont nombreuses. La plus importante est sans doute l'écoute active, qualité essentielle à une bonne communication. La patience, la diplomatie, la confiance en soi et la motivation constituent également des atouts importants pour réussir en vente-conseil automobile.

Perspectives d'emploi

Avec de l'expérience et de la formation supplémentaire, il est possible d'accéder à des postes d'adjoint(e), de directeur ou directrice des ventes et de directeur ou directrice commercial(e). La possibilité d'ouvrir sa propre concession constitue également une excellente alternative.

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

Le conseiller ou la conseillère en vente-conseil automobile trouvera du travail chez un concessionnaire automobile, de véhicules lourds routiers, de véhicules récréatifs, de véhicules utilitaires sport, de véhicules agricoles ou dans un garage spécialisé dans la vente de véhicules usagés.



VENTE-CONSEIL EN AUTOMOBILE

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 |

* Les cours sont adaptés à la vente de produits automobiles.
Pour plus de détails, contactez le CFP L'Oasis au 418 698-5012.