

5321 DEP VENTE-CONSEIL ADMINISTRATION, COMMERCE ET INFORMATIQUE



Formation
professionnelle
des Navigateurs



Tu es **dynamique, sociable, diplomate** et tu aimes **rendre service** ? Tu te démarques par ton **souci du service à la clientèle** ? Tu aimes le **commerce** et tu rêves de **réaliser de belles ventes** ? Alors, inscris-toi vite dans notre programme ! Tu apprendras des **techniques efficaces** pour réussir tes ventes, tu **comprendras comment les clients procèdent** pour prendre une décision d'achat, tu connaîtras **tous les rouages du commerce de détail** et tu deviendras **une référence** pour tes clients. En tant que conseiller à la vente, tu sauras **communiquer efficacement** avec la clientèle et lui proposer les produits/services qu'elle recherche. Tous les volets administratifs liés à la vente n'auront plus de secret pour toi, ce qui te permettra d'**accéder à un poste d'assistant-gérant ou de gérant**, si tu le souhaites. Tu développeras ta **créativité** en réalisant des mises en marché qui ont de l'impact.

Les **domaines de la vente sont larges** : produits de sport et plein air ou spécialisés, vêtements, ameublement, téléphonie, matériaux de construction, assurances et produits financiers, maisons usinées et bien d'autres. Tu pourras exercer ton métier auprès d'entreprises commerciales qui s'adressent au client-utilisateur.

MÉTIER

- Conseiller / conseillère à la vente de produits et de services

EMPLOYEURS

- Entreprises de services, commerces de détail, fabricants, dépositaires d'équipements et manufacturiers.

AVANTAGES DE NOTRE FORMATION

- Enseignement en individualisé : étudie à ton rythme et termine ta formation plus rapidement ou selon les échéances attendues.
- Alternance travail-études : commence ton stage ATE dès les premières semaines de ta formation; pratique tes nouvelles compétences tout au long de ton DEP à raison de 2 jours/semaines les jeudis et vendredis.
- Cours du lundi au mercredi avec la possibilité d'être en classe ou en ligne (mode synchrone).
- Inscription continue : tu peux t'inscrire à chaque début du mois, entre les mois d'août et juin.
- Activités de réseautage et entreprises partenaires.
- Personnel enseignant ayant exercé ou exerçant la profession.
- Formation gratuite (hors coût du matériel).



900
heures



Alternance
travail-études



Excellentes
perspectives
d'emploi



De base
+ commissions, bonus
et récompenses

Découvre les
conditions
d'admission sur
notre site Web.

LISTE DES COURS

Énoncé de la compétence	Nombre d'heures
Se situer au regard du métier et de la démarche de formation	30
Établir des relations professionnelles en vente-conseil	90
Interpréter les comportements de la clientèle	45
Offrir le service à la clientèle	30
Vendre des produits et des services	120
Effectuer des transactions liées à la vente	45
Organiser son temps de travail	15
Utiliser des moyens de recherche d'emploi	30
Amorcer la pratique du métier	60
Se situer au regard des lois et règlements inhérents à l'exercice du métier	30
Assurer le service après-vente	30
Effectuer, en langue seconde, des activités liées à la vente	60
Maintenir à jour sa connaissance des produits et des services	45
Effectuer des activités liées à l'approvisionnement	60
Effectuer des activités liées à la présentation visuelle	45
Établir des liens entre les stratégies marketing et la vente de produits et de services	45
S'intégrer au milieu de travail	120

Bonifie tes compétences en vente-conseil !

Complète en seulement 1 an ton DEP avec l'ASP Représentation et élargis tes possibilités de carrière.

CENTRE DE FORMATION PROFESSIONNELLE GABRIEL-ROUSSEAU

Centre
de services scolaire
des Navigateurs
Québec



MON PLAN A
C'EST taformation.ca