



Tu recherches une **carrière stimulante** où tu peux exercer ton **autonomie** et qui te permet de te déplacer sur un territoire déterminé. Tu souhaites réaliser tes ambitions et devenir la personne de référence pour tes clients grâce à ton entregent, ton excellente écoute, ta connaissance du marché et ta préoccupation à offrir un **service à la clientèle de haut niveau**. Notre programme en représentation commerciale est parfait pour toi ! En tant que **représentant ou représentante d'une entreprise**, tu exerceras ton métier auprès d'entreprises commerciales, industrielles, institutionnelles et de production. Tu sauras **prospector de nouveaux clients**, **promouvoir** de tes produits/services, **négoier**, **rédiger des contrats** de vente, assurer le suivi des ventes, entraîner l'équipe des distributeurs et introduire une mise en marché efficace.

MÉTIER

- Représentant commercial / représentante commerciale

EMPLOYEURS

- Entreprises de services
- Distributeurs et grossistes
- Fabricants, producteurs et importateurs

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 ASP 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).

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 représentation	75
Gérer son temps et son territoire	45
Effectuer des calculs commerciaux	60
Représenter une entreprise pour la vente de produits et de services	120
Prospecter un territoire de vente	60
S'intégrer au milieu du travail	60

Bonifie tes compétences en représentation !

Complète en seulement 1 an ton ASP avec le DEP Vente-conseil et deviens expert de la vente !

CENTRE DE FORMATION PROFESSIONNELLE GABRIEL-ROUSSEAU



450 heures



Alternance travail-études



Excellentes perspectives d'emploi



De base
+ commissions, bonus allocations et remboursement des frais

Découvre les conditions d'admission sur notre site Web.



MON PLAN A

C'EST taformation.ca

Sur le territoire de Lévis, nos **5** centres de formation professionnelle offrent plus de **25** programmes dans **8** secteurs d'activités différents. Pour nous découvrir, viens vivre l'expérience **Élève d'un jour!**

MON PLAN "A"

C'EST LA FORMATION PROFESSIONNELLE DES NAVIGATEURS

ADMINISTRATION, COMMERCE ET INFORMATIQUE

- Adjoint administratif
- Comptabilité
- Gestion d'une entreprise de la construction
- Lancement d'une entreprise
- Gestion de communauté et marketing Web
- Représentation
- Secrétariat
- Vente-conseil
- Vente-conseil automobile

MINES ET TRAVAUX DE CHANTIER

- Coiffure
- Épilation
- Esthétique
- Conduite d'engins de chantier
- Conduite de grues

ÉLECTROTECHNIQUE

- Électricité
- Électromécanique de systèmes automatisés
- Installation et réparation de systèmes de télécommunications
- Montage de lignes électriques et de télécommunications
- Réparation et service en électronique

ENTRETIEN D'ÉQUIPEMENT MOTORISÉ

- Conseil et vente de pièces d'équipement motorisé
- Mécanique automobile
- Mécanique d'engins de chantier
- Mécanique de véhicules lourds routiers
- Mécanique spécialisée d'équipement lourd

SANTÉ

- Assistance à la personne en établissement et à domicile
- Santé, assistance et soins infirmiers

MÉTALLURGIE

- Soudage-assemblage
- Soudage haute pression

TRANSPORT

- Matelotage

