

5321 DEP VENTE-CONSEIL SPÉCIALISATION AUTOMOBILE ADMINISTRATION, COMMERCE ET INFORMATIQUE

Formation
professionnelle
des Navigateurs



Tu es **dynamique, sociable, diplomate** et tu aimes le domaine de l'**automobile** ? Tu te démarques par ton **souci du service à la clientèle** ? Tu aimes le **commerce**, tu rêves de **réaliser de belles ventes** et d'une **carrière prospère** ? Alors, inscris-toi vite dans notre programme ! Tu apprendras des **techniques efficaces** pour réaliser des ventes d'automobiles. Tu comprendras comment les clients procèdent pour prendre une décision d'achat. Tu connaîtras **tous les rouages des activités d'une concession automobile** et tu deviendras une **référence** pour tes clients. En tant que conseiller à la vente, tu sauras **communiquer efficacement** avec tes clients et leur proposer le véhicule qu'ils recherchent. Tous les volets administratifs liés à la vente de véhicules n'auront plus de secret pour toi, ce qui te permettra d'accéder à un **poste de directeur commercial**, si tu le souhaites. Enfin, tu développeras ton **sens du marketing** en t'impliquant dans les campagnes promotionnelles des concessionnaires.

Les **domaines de la vente de véhicules sont larges** : automobiles neuves et usagées, équipements de sports motorisés, camions, véhicules récréatifs et équipements agricoles. Tu pourras exercer ton métier chez des concessionnaires, des garages indépendants et des spécialistes de l'équipement.

MÉTIER

- Conseiller / conseillère à la vente de véhicules neufs et usagés

EMPLOYEURS

- Concessions d'automobiles neuves et usagées
- Concessions d'autres types de véhicules

AVANTAGES DE NOTRE FORMATION

- Mentions spéciales qui témoignent de ta spécialité en automobile (attestation du CFPGR et certificat Mobilis).
- 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 (dans un milieu où l'on vend des véhicules) 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 automobile !

Complète des exercices et travaux dirigés qui te permettent de te qualifier en tant que conseiller-vendeur en véhicules motorisés. Tu peux aussi compléter l'ASP Représentation, en seulement 1 an et ainsi élargir tes possibilités de carrière.

**CENTRE DE FORMATION
PROFESSIONNELLE
GABRIEL-ROUSSEAU**



MON PLAN A
C'EST taformation.ca

Mise à jour : 26/04/2023

Centre
de services scolaire
des Navigateurs
Québec

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

