



VENTE-CONSEIL EN AUTOMOBILE

Code 5321

Reconnaissance des acquis ✓

Alternance travail-études ✓

Formation en classe ✓

**Pour les conditions
d'admission et la liste
détaillée des cours, visitez
le CFPsaguenay.qc.ca**

**Information et inscription :
418 615-0808**

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.



Commission scolaire des
Rives-du-Saguenay

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.