

Conseiller, conseillère à la vente d'automobiles

Code CNP-R : 6421-003

Modifié le : 2019-06-06

Titre(s) synonyme(s)

Représentant, représentante en vente de véhicules

Personne qui vend, chez un concessionnaire, des automobiles neuves ou d'occasion en utilisant des méthodes de vente servant à mettre en valeur leurs caractéristiques, leurs qualités et leur utilité en vue de répondre aux attentes de la clientèle et de la convaincre d'acheter un véhicule.

Tâches

- Accueille la clientèle afin de connaître ses besoins en matière de véhicules.
- Renseigne la clientèle sur les modèles d'automobiles disponibles.
- Remet des textes publicitaires concernant les véhicules en vente.
- Informe la clientèle sur l'équipement, la garantie, le financement et l'escompte possible.
- Démontre les caractéristiques du véhicule désiré en faisant valoir les qualités qui plaisent à la clientèle.
- Fait l'essai routier des véhicules avec les clients.
- Explique les conditions de vente.
- Établit le bon de commande ou le contrat de vente ainsi que le contrat de financement.
- Fait la promotion des produits complémentaires offerts par le concessionnaire.
- Fixe la date de livraison.
- S'assure que le véhicule est en ordre pour la livraison.
- Effectue le service après-vente et s'assure de la satisfaction de la clientèle.
- Perçoit le dépôt ou le paiement du véhicule.

Fonctions liées aux données, personnes et choses

Données	Personnes	Choses
Calculer (4)	Persuader (5)	Manutentionner (7)

Champs d'action

Vente d'automobiles neuves ou d'occasion, vente de camions, vente de motocyclettes, vente de machinerie agricole.

Conditions de travail

Salaire

	Minimum moyen	Maximum moyen	En date de
Annuel	27000 \$ - 31999 \$	42000 \$ - 46999 \$	2017

Commentaires

Le salaire peut être plus élevé, car des bonis et des commissions constituent une part importante de la rémunération des conseillers aux ventes. De plus, les plans de paie peuvent varier beaucoup d'un employeur à l'autre.

Organisation du travail

Travail à horaire variable

Précisions

Travail possible de jour, de soir ou les fins de semaine.

© GRICS, 1985-2021

Environnement social

Relations professionnelles avec l'équipe des ventes et la clientèle.

Environnement physique

Conditions ambiantes : Endroit où la température est contrôlée

Lieu de travail : Travail à l'intérieur

Caractéristiques personnelles

Champs d'intérêt

- Aimer gérer une entreprise, s'occuper de commerce ou de finance.
- Aimer travailler avec les chiffres ou les mathématiques.
- Aimer travailler physiquement ou manipuler des instruments.
- Aimer communiquer avec les gens pour les convaincre, les persuader.
- Aimer accomplir des tâches répétitives, selon des normes établies.
- Aimer travailler en contact avec des personnes ou les aider.

Inventaires spécialisés

Intérêts ICIP

- Aimer manipuler ou utiliser des objets inanimés.
- Aimer interagir ou communiquer avec d'autres personnes.
- Aimer communiquer avec les gens pour les convaincre, les persuader.
- Aimer accomplir des tâches répétitives, selon des normes établies.
- Aimer travailler en contact avec des personnes ou les aider.

Intérêts ICIT

- **1^{er} rang** Aimer travailler selon des procédures établies, sous la supervision des autres.
- **2^e rang** Aimer travailler avec les gens, prendre soin des autres ou les aider.
- **3^e rang** Aimer planifier, diriger, décider, coordonner.

Intérêts MEQ-Kuder

- Aimer travailler en contact avec des personnes ou les aider.
- Aimer gérer une entreprise, s'occuper de commerce ou de finance.
- Aimer travailler avec les chiffres ou les mathématiques.
- Aimer communiquer avec les gens pour les convaincre, les persuader.

Personnalité

Types de personnalité (Holland)

1^{re} position	E	Préférer décider, superviser, influencer ou persuader des personnes.
2^e position	S	Préférer travailler en contact avec des personnes ou les aider.
3^e position	R	Préférer travailler physiquement ou manipuler des instruments.

Indices de tempérament

- Préférer planifier des activités, diriger, contrôler et organiser l'ensemble des tâches.
- Préférer travailler en relation avec des gens et collaborer avec eux.
- Préférer influencer les opinions, les attitudes et les jugements des autres.
- Préférer porter son propre jugement pour décider ou résoudre des problèmes.
- Préférer utiliser des normes mesurables pour décider ou résoudre des problèmes.

Qualités personnelles exigées

- Autonomie
- Capacité d'écoute
- Courtoisie
- Diplomatie
- Dynamisme
- Entregent
- Esprit d'équipe
- Facilité à communiquer
- Facilité d'adaptation
- Patience
- Persévérance
- Persuasion
- Sens de l'organisation

Aptitudes BGTA

Description	Cote
G Habileté à comprendre, à apprendre et à raisonner rapidement.	Moyen
V Habileté à comprendre et à utiliser les mots pour communiquer.	Moyen
N Habileté à faire des calculs rapidement et avec exactitude.	Moyen
S Habileté à imaginer et visualiser des formes géométriques et des objets dans l'espace.	Faible
P Habileté à remarquer les différences entre les formes, les volumes et les détails.	Faible
Q Habileté à remarquer les détails dans les chiffres et les mots.	Moyen
K Habileté à coordonner la vue et le mouvement des mains et des doigts rapidement et avec précision.	Faible
F Habileté à mouvoir les doigts rapidement et avec précision.	Faible
M Habileté à mouvoir les mains habilement et avec facilité.	Faible

Capacités physiques

Vision :	Être capable de voir de près
Perception sensorielle :	Être capable de distinguer les couleurs Être capable de communiquer verbalement
Position corporelle :	Être capable de travailler en position assise ET debout ou en marche
Coordination des membres :	Être capable de coordonner les mouvements de ses membres supérieurs
Force physique :	Être capable de soulever un poids d'environ 5 à 10 kg

Formation / qualification

Voies de formation - Dans le réseau scolaire

Ordre d'ens.	Programme	Langue	Code
Secondaire	Professional Sales (DVS)	Anglais	5821
Secondaire	Vente-conseil (DEP)	Français	5321

Voies de formation - Hors du réseau scolaire

Genre de formation

Formation préalable

Formation en cours d'emploi

Précisions sur les voies de formation

- Ce métier est visé par le Programme d'apprentissage en milieu de travail (PAMT) d'Emploi-Québec. Pour plus d'information, consulter Emploi-Québec.
- Il existe une certification reconnue visant l'obtention du titre de conseiller en vente d'automobiles certifié. Pour plus d'information, consulter le Comité sectoriel de main-d'oeuvre des services automobiles.
- Certains concessionnaires offrent leur propre formation.

Conditions d'admission au sein de la profession

- Être titulaire d'un permis de conduire d'une classe appropriée émis par la Société de l'assurance automobile du Québec (SAAQ).

Commentaires

Quelques années d'expérience dans le domaine de la vente peuvent constituer un atout.

Employeurs

Catégories d'employeurs

- Concessionnaires d'automobiles
- Concessionnaires de bateaux, de moteurs hors-bord et d'accessoires pour bateaux
- Grossistes-marchands de machines et matériel pour l'agriculture

Perspectives d'emploi

Perspectives professionnelles d'Emploi-Québec (2019-2023)

Diagnostic pour l'ensemble du Québec : Excellentes

Perspectives d'emploi d'Emploi-Avenir Québec de Service Canada (2019-2021)

Indicateur pour l'ensemble du Québec : Acceptables

Considérations importantes

MISE EN GARDE :

Les perspectives sont des prévisions basées sur l'analyse des tendances que l'on peut observer sur le marché du travail. Ces prévisions doivent être considérées comme des tendances. Pour cette raison, nous vous invitons à les utiliser avec prudence et jugement et à les mettre en relation avec d'autres informations provenant de sources crédibles.

Les prévisions proviennent d'Emploi-Québec et de Service Canada. Ces deux organismes utilisent des méthodes d'analyse différentes. Les données de Service Canada présentent des prévisions de croissance et de besoins de main-d'oeuvre d'ici la fin de 2021 pour l'ensemble du Québec. Les prévisions d'Emploi-Québec présentent les perspectives attendues en moyenne d'ici la fin de 2023 pour l'ensemble du Québec, et ce, pour les dix-sept régions du Québec ainsi que pour les régions métropolitaines de recensement (RMR) de Montréal et de Québec.

Professions apparentées

Principales professions apparentées

Titre	Code CNP-R
Commis-vendeur, commis-vendeuse	6421-012
Conseiller technique, conseillère technique (automobile)	6552-006
Vendeur, vendeuse	6421-010

Pour en savoir plus

Organismes et ressources

Comité sectoriel de main-d'oeuvre des services automobiles

CSMO des services automobiles
2751, boulevard Jacques-Cartier Est
Bureau 204
Longueuil (Québec)
J4N 1L7

Internet : <https://www.csmo-auto.com/>
Courriel : info@csmo-auto.com
Téléphone(s) : 450 670-3056
1 866 677-5999
Télécopieur : 450 651-3199

Corporation des concessionnaires d'automobiles du Québec (CCAQ)

CCAQ
140, Grande-Allée Est
Bureau 750
Québec (Québec)
G1R 5M8

Internet : <http://www.ccaq.com>
Courriel : info@ccaq.com
Téléphone(s) : 418 523-2991
1 800 463-5189
Télécopieur : 418 523-3725

Emploi-Québec (Centre administratif de la qualification professionnelle)

Emploi-
Québec
(DQR)

Internet : <http://www.emploiuebec.gouv.qc.ca/citoyens/developper-et-faire-reconnaitre-vos-competences/qualification-professionnelle/>
Téléphone(s) : 1 866 393-0067
Télécopieur : 819 758-4928

JeunesExplo

JeunesExplo
275, rue du Parvis
bureau 310
Québec (Québec)
G1K 6G7

Internet : <https://www.jeunes-explorateurs.org/>
Courriel : info@jeunesexplo.ca
Téléphone(s) : 418 425-0913
1 844 229-0913

Documents en ligne

Le métier de vendeur d'automobiles (Métiers - services auto)

Description :

Ce document en ligne est produit hors Québec. Toutefois, vous pourrez constater certaines ressemblances avec le marché du travail québécois.

Année : 2011

Durée approximative : 2 minutes

Produit par : Métiers - services auto

Site Web : <https://www.youtube.com/watch?v=wvCXg1hLELc>

Le contenu du présent document est sous la responsabilité de l'organisme qui l'a produit et peut, dans certains cas, être différent de celui de REPÈRES.

Mon métier c'est : vendeur automobile (Le Forem)

Description : Ce document en ligne est produit hors Québec. Toutefois, vous pourrez constater certaines ressemblances avec le marché du travail québécois.

Année : 2012

Durée approximative : 3 minutes

Produit par : Le Forem

Site Web : https://www.youtube.com/watch?v=HbYQSi9xD_c

Le contenu du présent document est sous la responsabilité de l'organisme qui l'a produit et peut, dans certains cas, être différent de celui de REPÈRES.

Profession : Conseillère en vente automobile (ICI Québec)

Année : 2019

Durée approximative : 2 minutes

Produit par : ICI Québec

Site Web : https://youtu.be/BXkEic46_pU

Le contenu du présent document est sous la responsabilité de l'organisme qui l'a produit et peut, dans certains cas, être différent de celui de REPÈRES.