

## FICHE D'INFORMATION

### VENTE-CONSEIL - 5321

**Durée : 900 heures**  
**Nbre de compétences : 17**

#### **1. Les principales tâches d'emploi :**

- Accueillir les clients et discuter des caractéristiques, de la qualité et de la quantité des marchandises ou des services qu'ils désirent acheter ou louer.
- Renseigner les clients sur l'utilisation et l'entretien des marchandises et les conseiller sur les produits ou services spécialisés.
- Indiquer les prix, préciser les modalités de crédit et d'échange, les garanties et les dates de livraison.
- Préparer les marchandises à vendre ou à louer.
- Préparer les contrats de vente ou de location et accepter les paiements en espèce, par chèque, par carte de crédit ou par débit automatique.
- Aider à l'étalage des marchandises.

#### **2. Les services rendus que le métier permet d'offrir :**

- Les vendeurs - commerce de détail peuvent se spécialiser et agir à titre de conseillers en décoration intérieure, en systèmes de divertissement au foyer, en informatique et dans d'autres gammes de produits et services.
- Se servir des systèmes informatisés de tenue d'inventaire et de commande de stocks.
- Effectuer, au besoin, des transactions par le biais du commerce électronique.

#### **3. Les principaux équipements utilisés en emploi et lors de la formation :**

- Le matériel de bureautique et de téléphonie; ordinateur, téléphone, calculatrice, etc.

#### **4. Les conditions de travail moins connues :**

- Dans le domaine de la vente, les horaires de travail sont irréguliers et varient selon les jours de la semaine et les saisons.
- Ce qui distingue les conseillères et les conseillers : leur statut tel qu'à temps plein, temps partiel et/ou permanent et leur rémunération soit au salaire horaire ou hebdomadaire plus commissions ou bonis, salaire plus pourcentage sur les ventes.

#### **5. Les matières scolaires principalement importantes pour ce DEP :**

- Français.
- Anglais.
- Mathématiques.

## FICHE D'INFORMATION

### VENTE-CONSEIL - 5321

#### 6. L'environnement de classe :

- Laboratoire avec ordinateurs et le matériel nécessaire pour stimuler et mettre en situation les élèves en lien avec leur future profession.

#### 7. Les qualités, habiletés ou aptitudes les plus recherchées pour ce type de DEP :

- La motivation.
- Le dynamisme.
- L'habileté à communiquer.
- La capacité de travailler en équipe.
- L'autonomie.

#### 8. Où vont travailler les étudiants de ce programme ?

Dans diverses entreprises à titre de commis-vendeur dans les secteurs suivants :

- meuble, électronique, bijouterie, téléphonie, etc.

#### Sources de référence :

- Site Gouv Canada :  
[http://www.servicecanada.gc.ca/fra/qc/emploi\\_avenir/statistiques/6421.shtml](http://www.servicecanada.gc.ca/fra/qc/emploi_avenir/statistiques/6421.shtml)
- Site de l'IMT :  
[http://imt.emploiquebec.net/mtg/inter/noncache/contenu/asp/mtg122\\_descrproufession\\_01.asp?PT4=53&aprouf=6421&type=01&PT2=21&pro=6421&lang=FRAN&Porte=1&cregncmp1=QC&cregncmp2=QC&cregn=QC&PT1=25&motpro=vente+conseil&PT3=10](http://imt.emploiquebec.net/mtg/inter/noncache/contenu/asp/mtg122_descrproufession_01.asp?PT4=53&aprouf=6421&type=01&PT2=21&pro=6421&lang=FRAN&Porte=1&cregncmp1=QC&cregncmp2=QC&cregn=QC&PT1=25&motpro=vente+conseil&PT3=10)
- Normes professionnelles :  
[http://emploiquebec.net/guide\\_qualif/publications/pdf/00\\_fnfmo\\_NP\\_conseiller\\_vendeur\\_detail.pdf](http://emploiquebec.net/guide_qualif/publications/pdf/00_fnfmo_NP_conseiller_vendeur_detail.pdf)
- Analyse de situation :  
[http://www.inforoutefpt.org/ministere\\_docs/publications/secteur01/AST01ConseillerVente.pdf](http://www.inforoutefpt.org/ministere_docs/publications/secteur01/AST01ConseillerVente.pdf)
- InforouteFPT <http://www.inforoutefpt.org/progSecDet.aspx?prog=5321&sanction=5>