

# CARNET D'EXPÉRIMENTATION



## Vente-conseil de véhicules automobiles



Nom de l'élève: \_\_\_\_\_

Groupe: \_\_\_\_\_

École : \_\_\_\_\_

## DÉMARCHE PRÉPARATOIRE

**Je regarde les similitudes et les différences entre le métier choisi et mon profil personnel.**

<b>Ce que je connais de ce métier ...</b>	<b>Les liens que je peux faire entre mon profil et ce métier ...</b>	<b>Ce que j'espère découvrir lors de mon stage dans le centre de formation ...</b>
	Code RIASEC : <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>  Intérêts (ce que j'aime) :	
	Habiletés (ce dans quoi je suis bon(ne)) :	
	Attitudes (comportements à avoir pour réussir dans ce métier) :	

## LE MÉTIER

**Je recherche les informations essentielles et spécifiques sur le métier choisi et je compile les informations pertinentes.**

Description du métier ou de la profession :

Nommer 3 tâches importantes du métier :

Salaire (hebdomadaire ou taux horaire à spécifier) :

Employeurs potentiels dans ma région (IMT Emploi-Québec) :

-  
-

Professions apparentées (qui se ressemblent) :

-

Les perspectives d'emploi sont :

- Faibles
- Acceptables
- Favorables

Habiletés essentielles :

## LA FORMATION

**Je recherche les informations essentielles et spécifiques sur la formation et je compile les informations pertinentes.**

Nom de la formation DEP :

Nombre d'heures et durée approximative (mois) :

Nom des ASP en lien (s'il y a lieu) :

Noms des centres francophones qui offrent la formation (Île de Montréal) :

Préalables (niveaux académiques requis pour l'inscription) et la catégorie :

## LES RESSOURCES

J'identifie les ressources que j'ai utilisées tout au long de ma cueillette d'informations.

Les sites Internet utilisés

- Inforoute FPT
- Repères
- IMT Emploi-Québec
- Clic FP
- monemploi.com
- Autre : \_\_\_\_\_

Documents de référence

- Guide CHOISIR
- Guide JOBBOOM
- Revue Clic FP
- Autre : \_\_\_\_\_

Sorties

- Rendez-vous de la formation et des professions en Mauricie
- Visite des centres FP de la CSPÎ
- Salon national de l'éducation
- Élève d'un jour : \_\_\_\_\_
- Autre : \_\_\_\_\_

# 1

## Objectifs et évaluation

### **Compétence 1** **Explorer la formation professionnelle**

- ❖ Exploiter différentes ressources d'information scolaire et professionnelle ;
- ❖ S'initier à divers métiers ;
- ❖ Faire le point sur ses découvertes.

### **Compétence 2** **Se situer au regard de la formation professionnelle**

- ❖ Mettre à jour son profil personnel;
- ❖ Considérer l'hypothèse d'une formation professionnelle;
- ❖ Partager sa réflexion.

### **Critère d'évaluation**

- ❖ Efficacité de la mise en œuvre de l'exploration ;
- ❖ Pertinence de la synthèse des découvertes ;
- ❖ Pertinence des éléments de réflexion.

# 2

## Éléments de réflexion

### Description de la formation

- ❖ Préalables à l'admission;
- ❖ Listes d'attente;
- ❖ Durée du programme de formation;
- ❖ Fonctionnement du centre (code de vie, horaire, calendrier scolaire, stages, etc.);
- ❖ Coût des études;
- ❖ Matières scolaires sollicitées;
- ❖ Type d'enseignement (individuel, en groupes, en atelier, sur un chantier, etc.);
- ❖ Exigences de réussite et type de sanction (succès ou échec);
- ❖ Centres où la formation est disponible;
- ❖ Possibilité d'un parcours en continuité DEP-DEC.

### Description du métier

- ❖ Principales tâches;
- ❖ Équipements;
- ❖ Habillement;
- ❖ Règles de sécurité;
- ❖ Produit fabriqué ou service rendu;
- ❖ Niveau de force exigé;
- ❖ Niveau de concentration exigé;
- ❖ Dextérité;
- ❖ Qualités requises;
- ❖ Matières scolaires sollicitées;
- ❖ Exigences particulières (certificat de qualification, cartes de qualification, etc.).

### Environnement

- ❖ Niveau de bruit, odeurs, propreté;
- ❖ Atmosphère.

### Des informations en lien avec le marché du travail

- ❖ Perspectives d'emploi;
- ❖ Salaire hebdomadaire;
- ❖ Horaire de travail;
- ❖ Influence de la situation économique sur le métier.

### Moi et ce métier

- ❖ Caractéristiques personnelles (test RIASEC, traits de personnalité, aptitudes, champs d'intérêts, etc.);
- ❖ Attitudes gagnantes.

### Aspirations

- ❖ Une difficulté surmontée;
- ❖ Une difficulté persistante;
- ❖ Un talent découvert.

# 3

## Plan de cours Exploration en vente-conseil de véhicules

**Cours :** Exploration du programme en vente-conseil de véhicules automobiles

**Durée :** 10 heures (deux jours)

### Objectifs de l'exploration

Cette exploration te permettra d'expérimenter les réalités d'un métier en formation professionnelle en faisant un stage dans leur programme correspondant. Tu pourras également faire des liens avec les apprentissages réalisés dans les autres matières (français, anglais et mathématiques). Tu auras l'occasion de connaître les particularités de ce métier, d'explorer et de connaître les modalités d'enseignement de ce programme d'études.

### Les compétences à développer

Explorer la formation professionnelle	Se situer au regard de la formation professionnelle.
<ul style="list-style-type: none"><li>• S'initier à divers métiers</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Mettre à jour son profil personnel</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Faire le point sur les découvertes</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Considérer l'hypothèse d'une formation professionnelle</li></ul>

### Description de l'évaluation

Tu devras compléter un carnet d'expérimentation :

- Un dépliant te servira de prise de notes tout au long de l'expérimentation. Il devra être complété tous les jours.
- Le bilan d'expérimentation est un cahier de réflexion qui te permettra de faire le lien entre ce que tu es, ce que tu as vécu et ce que tu veux devenir. Tu devras le compléter lors de ton retour en classe.

**4****Informations sur le métier exploré : Vente-conseil de véhicules automobiles**

Programme d'études : DEP 5321 Vente-conseil de véhicules automobiles

**Description du programme d'étude :**

Le programme d'études professionnelles en vente-conseil de véhicules automobiles prépare à l'exercice du métier de conseiller ou conseillère en vente dans l'industrie automobile. Le but de son travail n'est donc pas simplement de vendre une voiture neuve ou usagée, mais aussi d'offrir à la clientèle une expérience d'achat personnalisée et positive.

**Liste des compétences du programme d'études :**

LISTE DES COMPÉTENCES DÉVELOPPEES DANS LE PROGRAMME		HEURES
Métier et formation		30
Relations professionnelles en concession automobile		90
Comportements de la clientèle		45
Service à la clientèle		30
Vente de véhicules automobiles		120
Transactions liées à la vente d'un véhicule automobile		45
Organisation du temps		15
Recherche d'emploi		30
Initiation au métier (Stage 1)		60
Lois et règlements en vente automobile		30
Service après-vente		30
Langue seconde		60
Produits et services		45
Approvisionnement		60
Présentation visuelle (salle de montre et événements)		45
Marketing de la vente dans l'industrie automobile		45
Intégration au milieu du travail (Stage 2)		120
TOTAL 9 MOIS DE FORMATION		900

### **Description de l'emploi :**

Le conseiller ou la conseillère en vente automobile accompagne ou guide la clientèle dans son processus d'achat. Son rôle spécifique est de conseiller la clientèle de manière objective en déterminant ses besoins et ses motifs d'achats.

Il a aussi la responsabilité d'informer le client des caractéristiques des différents modèles de véhicule et d'en faire l'essai routier. Le conseiller ou la conseillère accomplit des tâches relatives à la présentation visuelle de la salle de montre, au développement de la nouvelle clientèle d'affaires via les médias sociaux et aux activités de réseautage. Finalement, il ou elle effectue des tâches administratives et assure un service après-vente auprès de la clientèle.

### **Fonctions :**

Les conseillers et conseillères en vente-conseil de véhicules automobiles effectue les tâches suivantes :

- 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.

**5****Mon activité d'expérimentation en vente-conseil de véhicules automobiles**

<b>Ce que j'ai fait/ce qui m'a été présenté... (coche)</b>	<b>Jour 1</b>	<b>Jour 2</b>
<input type="checkbox"/> Accueil et mot de bienvenue		
<input type="checkbox"/> Mode de fonctionnement du centre et code de vie		
<input type="checkbox"/> Visite des lieux		
<input type="checkbox"/> Présentation du programme d'expérimentation		
<input type="checkbox"/> Présentation des consignes de sécurité		
<input type="checkbox"/> Explication du métier et de la formation		
<input type="checkbox"/> Présentation des aptitudes et qualités requises		
<input type="checkbox"/> Les connaissances requises en lien avec les matières du secondaire		
<input type="checkbox"/> Métier et formation		
<input type="checkbox"/> Relations professionnelles en concession automobile		
<input type="checkbox"/> Comportements de la clientèle		
<input type="checkbox"/> Service à la clientèle		
<input type="checkbox"/> Vente de véhicules automobiles		
<input type="checkbox"/> Transactions liées à la vente d'un véhicule automobile		
<input type="checkbox"/> Organisation du temps		
<input type="checkbox"/> Recherche d'emploi		
<input type="checkbox"/> Initiation au métier (Stage 1)		
<input type="checkbox"/> Lois et règlements en vente automobile		
<input type="checkbox"/> Service après-vente		
<input type="checkbox"/> Langue seconde		
<input type="checkbox"/> Produits et services		
<input type="checkbox"/> Approvisionnement		
<input type="checkbox"/> Présentation visuelle (salle de montre et événements)		
<input type="checkbox"/> Marketing de la vente dans l'industrie automobile		
<input type="checkbox"/> Intégration au milieu du travail (Stage 2)		
<input type="checkbox"/>		

# 6

## Au retour de mes 2 jours d'expérimentation en vente-conseil de véhicules automobiles

	Jour 1	Jour 2
Ce que j'ai appris sur la formation, le métier, le marché du travail, l'environnement...		
Ce que j'ai plus aimé...		
Ce que j'ai moins aimé...		

## 7

## L'évaluation du déroulement de l'activité (section élève)

Note finale: / 100

Comportements observables	Note de 1 à 10 (1 = difficile, 10 = excellent)									
J'ai fait preuve de ponctualité le matin (je suis toujours arrivée(e) à l'heure).	1    2    3    4    5    6    7    8    9    10									
J'ai respecté les temps prévus pendant les pauses ou le midi.	1    2    3    4    5    6    7    8    9    10									
J'ai démontré une attitude positive pendant les 2 jours.	1    2    3    4    5    6    7    8    9    10									
J'ai accompli les activités avec sérieux et en apportant des corrections lorsque cela était nécessaire et lorsque mon enseignant me demandait de m'ajuster.	1    2    3    4    5    6    7    8    9    10									
J'ai pris mes responsabilités en respectant le code de vie, les règles de sécurité et les consignes en ce qui a trait à l'utilisation des équipements et du matériel, à la tenue vestimentaire.	1    2    3    4    5    6    7    8    9    10									
J'ai fait preuve d'ouverture d'esprit et de curiosité en posant des questions pertinentes sur le métier et sur les façons de faire.	1    2    3    4    5    6    7    8    9    10									
J'ai réfléchi à mon expérience au cours de mon activité en répondant avec honnêteté aux questions du carnet d'expérimentation.	1    2    3    4    5    6    7    8    9    10									
J'ai réalisé toutes les activités demandées.	1    2    3    4    5    6    7    8    9    10									
J'ai respecté les enseignants de la F.P. ainsi que les collègues de travail.	1    2    3    4    5    6    7    8    9    10									
J'ai été présent(e) pendant les 2 jours complets du stage.	1    2    3    4    5    6    7    8    9    10									

## Bilan du stage d'expérimentation

Nous suggérons fortement aux enseignants de prendre un temps en classe pour faire vivre cette activité aux élèves au retour de leur stage. Les élèves pourraient consigner leur partage et ainsi être évalués à l'aide de la grille fournie dans ce même document.

### LE PARTAGE

Je discute de mon expérience de stage et de mes intentions futures avec mes pairs, mes parents et mes amis.

Résumé du partage avec les pairs :

Résumé du partage familial :

Résumé avec autres personnes signifiantes :

## LES OBSERVATIONS

**Je consigne les observations faites tout au long du stage d'exploration professionnelle.**

### Ambiance de travail pendant le stage ...

L'environnement de travail (salles de classe, propreté) :

Le bruit :

Les odeurs :

Le personnel (accueil, disponibilité) :

L'horaire de travail (pauses, dîner) :

L'organisation du travail (ateliers, travail d'équipe) :

Ce centre est-il facilement accessible pour toi ?

OUI  NON

Explique pourquoi :

As-tu eu des difficultés avec le trajet préparé avant le stage ?

OUI  NON

Si oui, lesquelles ?

## RÉFLEXION

**Je fais des liens possibles entre les expériences vécues en stage et les apprentissages scolaires que je vis à l'école.**

TÂCHES PRATIQUÉES LORS DU STAGE	NOTIONS ACADÉMIQUES
	ANGLAIS <input type="radio"/> FRANÇAIS <input type="radio"/> MATHS <input type="radio"/> SCIENCES <input type="radio"/> Notion : _____
	ANGLAIS <input type="radio"/> FRANÇAIS <input type="radio"/> MATHS <input type="radio"/> SCIENCES <input type="radio"/> Notion : _____
	ANGLAIS <input type="radio"/> FRANÇAIS <input type="radio"/> MATHS <input type="radio"/> SCIENCES <input type="radio"/> Notion : _____
	ANGLAIS <input type="radio"/> FRANÇAIS <input type="radio"/> MATHS <input type="radio"/> SCIENCES <input type="radio"/> Notion : _____
	ANGLAIS <input type="radio"/> FRANÇAIS <input type="radio"/> MATHS <input type="radio"/> SCIENCES <input type="radio"/> Notion : _____

## RÉFLEXION (suite)

Je réfléchis aux liens possibles entre mon profil personnel et le métier choisi (préparation au stage, expérimentation).

ASPECTS POSITIFS	ASPECTS NÉGATIFS

Les liens que je fais entre mon profil et le métier...	
Code RIASEC :	Attitudes (comportements à avoir pour réussir dans ce métier) :
Intérêts (ce que j'aime) :	Habiletés (ce dans quoi je suis bon(ne)) :

## LA POURSUITE

**Je réfléchis au cheminement que je dois suivre pour accéder à la formation de ce métier.**

*Si je choisis ce métier :*

J'ai le goût de poursuivre vers cette formation parce que...	Les contraintes de mon parcours...	Ce qui me reste à faire pour y arriver...	J'en ai parlé avec...

*Si je ne choisis pas ce métier :*

Je n'ai pas le goût de poursuivre vers cette formation parce que...	Mon 2 <sup>e</sup> choix serait...	Quel est mon parcours pour ce 2 <sup>e</sup> choix...	J'en ai parlé avec...