

Les conditions d'admission

- Avoir atteint l'âge de 18 ans et détenir un test de développement général (T.D.G.)* ainsi que le français (1104-2 ou 216)*;
- détenir l'attestation d'équivalence de niveau de scolarité (A.E.N.S.)* ou (T.E.N.S.);
- avoir atteint l'âge de 16 ans au 30 septembre ou plus et posséder les unités de 4^e secondaire en français, en anglais et en mathématique;
- être titulaire d'un diplôme d'études secondaires.

* Information disponible à l'Éducation des adultes.

L'inscription

Vous vous présentez au Centre de formation professionnelle des Riverains situé au 120, rue Valmont à Repentigny. Vous apportez votre certificat d'acte de naissance (grand format) ainsi que votre dernier relevé de notes du secondaire du ministère de l'Éducation, du Loisir et du Sport du Québec.

L'aide financière

À titre d'élève inscrit en formation professionnelle, vous pouvez être admissible au Programme des prêts et bourses du ministère de l'Éducation, du Loisir et du Sport du Québec.

Pour en savoir plus, nous vous invitons à rencontrer la personne responsable de l'aide financière du Centre de formation professionnelle des Riverains.

Programmes offerts au



CENTRE DE FORMATION
PROFESSIONNELLE
DES RIVERAINS
Commission scolaire des Affluents

Branché sur l'avenir et le monde

120, rue Valmont
Repentigny (Québec) J5Y 1N9
Tél. : (450) 492-3538 poste 6200
Télec. : (450) 581-3026
www.cfriverains.qc.ca

Diplômes d'études professionnelles (D.E.P.)

Coiffure

Comptabilité

Dessin de bâtiment

Réparation d'appareils électroniques

audiovidéos

Secrétariat

Soutien informatique

Vente-conseil

Attestations de spécialisation professionnelle (A.S.P.)

Lancement d'une entreprise

Représentation

Formation à distance

Lancement d'une entreprise

Formation continue

Application d'opérations en bureautique

Formation sur mesure

Service aux entreprises CSA

programme
Vente-conseil ➔

Alternance travail-études



Je conseille
l'excellence !



CENTRE DE FORMATION
PROFESSIONNELLE
DES RIVERAINS

Commission scolaire des Affluents

programme Vente-conseil

La conseillère ou le conseiller en vente renseigne et guide la clientèle pour l'achat d'un produit ou d'un service. Autonome et motivé, il doit établir sa crédibilité rapidement auprès de ses clients. De plus, il possède un bon esprit de synthèse et une grande capacité d'adaptation. Comme la formation est donnée en alternance travail-études, elle permet de développer rapidement ses habiletés en communication et l'élève met en application les concepts appris sans délai.

Le contenu du programme

- Métier et formation
- Relations professionnelles
- Comportements de la clientèle
- Service à la clientèle
- Vente
- Transactions liées à la vente
- Organisation du temps
- Initiation au métier
- Lois et règlements
- Service après vente
- Langue seconde
- Produits et services
- Approvisionnement
- Présentation visuelle
- Marketing de la vente
- Recherche d'emploi
- Intégration au travail

La durée du programme

La formation totalise 900 heures (9 mois) et est dispensée sous la forme d'alternance travail-études.

Le stage

Au cours de votre formation, vous réaliserez des apprentissages selon le modèle d'alternance travail-études. Ainsi, une partie de cette formation aura lieu à l'école et l'autre dans une entreprise choisie conjointement par vous et par la personne responsable des stages.

Ce modèle de formation s'avère une formule vivante et adaptée aux exigences du marché du travail.

La sanction des études

Après avoir réussi tous les modules de ce programme, vous recevrez un diplôme d'études professionnelles (D.E.P.) du ministère de l'Éducation, du Loisir et du Sport du Québec.

Développez vos compétences à :

- Conseiller la clientèle dans l'achat d'un produit ou d'un service;
- assurer la qualité du service à la clientèle;
- exécuter les opérations liées à l'approvisionnement;
- effectuer des opérations de caisse;
- promouvoir un produit ou un service;
- traiter des données informatisées liées à la vente;
- analyser des stratégies de marketing;
- effectuer la mise en marché d'un produit d'un service (promotion, étalage, publicité, etc.);
- développer de nouvelles habiletés en communication.

Les qualités à développer

- Respect et écoute;
- aisance à travailler avec le public;
- confiance en soi;
- autonomie et initiative;
- leadership et motivation;
- capacité d'adaptation;
- esprit de synthèse;
- sens de l'organisation.

Les possibilités d'emploi

- Conseillère, conseiller en vente;
- assistante-gérante, assistant-gérant;
- gérante, gérant;
- responsable des ventes;
- responsable de rayons;
- acheteuse, acheteur.

