

Vente-conseil

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

Source : inforoutefpt.org