

# ATTESTATION D'ÉTUDES COLLÉGIALES

## FICHE SYNTHÈSE DE PROGRAMME

<b>Titre du programme :</b> Conseiller en Vente Automobile	
<b>Code Sobec :</b> LCA.8J	<b>Année d'implantation :</b> 2004
<b>Secteur de formation :</b> Administration	
<b>Sanction des études :</b> AEC	<b>Durée :</b> 450 HEURES
<b>Statut :</b>	<b>Active</b> <input checked="" type="checkbox"/> <b>Non active</b> <input type="checkbox"/>
<b>Collège responsable du projet :</b> Cégep Marie-Victorin	
<b>Collèges membres du consortium (s'il y a lieu) :</b>	

**Fonction de travail :** Conseiller en Vente Automobile

**Objectifs du programme :** Cette formation permet d'acquérir des compétences permettant d'assurer son intégration au marché du travail en devenant conseiller en vente dans le domaine de l'automobile.

**Conditions d'admission :**

- Conformément à l'article 4 du R.R.E.C. est admissible à un programme conduisant à une attestation d'études collégiales la personne possédant une formation jugée suffisante (posséder un diplôme de secondaire V ou une expérience de travail pertinente accompagnée d'une formation scolaire jugée suffisante) et satisfaisant à l'une des conditions suivantes :  
 Avoir interrompu ses études pendant au moins deux sessions consécutives ou une année scolaire ;  
**Ou**  
 Être visé par une entente conclue entre le Cégep et un employeur ou par un programme gouvernemental ;  
**Ou**  
 Avoir complété au moins une année d'études post secondaires échelonnée sur une période d'un an ou plus.
- Réussir une entrevue structurée évaluant la motivation et l'expertise dans le domaine de l'automobile ainsi que la capacité à communiquer adéquatement en français oral.
- Posséder un permis de conduire valide.

**LISTE DES COMPÉTENCES**

Code	Nom de la compétence	Heures
<b>EJ56</b>	Analyser la fonction de travail	45
<b>EJ57</b>	Identifier les caractéristiques propres au domaine de l'automobile ainsi qu'au produit lui-même	45
<b>EJ58</b>	Agir dans le domaine de la vente et de la location automobile en conformité avec les exigences législatives	30
<b>EJ59</b>	Utiliser les techniques de vente appropriées à divers types de client de l'industrie automobile	90
<b>EJ60</b>	Appliquer des techniques de marketing et de gestion reconnues	45
<b>EJ61</b>	Effectuer les divers calculs financiers propres au domaine de la vente automobile	45
<b>EJ62</b>	Identifier les influences psychosociales sur le processus d'achat des diverses catégories de consommateur dans l'industrie automobile	45
<b>EJ63</b>	Assurer son intégration au marché du travail	105

**Documentation disponible sur demande**

	Oui	Non		Oui	Non
Rapport de l'AST	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Programme d'études	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Projet de formation	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Plans cadres	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>

**Pour information additionnelle**

Nom (responsable à la formation continue du collège): Jean-François Duchesne :  
 N° téléphone : 514 278-3535, poste 231  
 Courriel : jean-francois.duchesne@collegemv.qc.ca  
 Mise à jour le 19 août 2010