

SECTEUR DE FORMATION 01 – ADMINISTRATION, COMMERCE ET INFORMATIQUE

VENTE-CONSEIL (DEP 5321)

TABLEAUX D'HARMONISATION

TABLE DES MATIÈRES

Présentation	1
Programmes d'études en lien d'harmonisation.....	1
Information sur les tableaux d'harmonisation	1
Tableaux d'harmonisation interordres.....	3
Vente-conseil et Gestion de commerces.....	5
Gestion de commerces et Vente-conseil.....	6
Tableaux d'harmonisation intra-ordres.....	7
Vente-conseil et Lancement d'une entreprise	9
Lancement d'une entreprise et Vente-conseil	10
Vente-conseil et Représentation.....	11
Représentation et Vente-conseil.....	12
Tableaux d'harmonisation intersectorielle.....	13
Vente-conseil et Conseil et vente de voyages.....	15
Conseil et vente de voyages et Vente-conseil.....	16
Vente-conseil et Boucherie de détail.....	17

Présentation

L'harmonisation des programmes d'études professionnelles et techniques est une orientation ministérielle. Elle consiste à établir des similitudes et une continuité entre les programmes d'études du secondaire et du collégial, que ce soit dans un même secteur de formation ou dans des secteurs de formation différents, en vue d'éviter la duplication des offres de formation, de reconnaître les compétences acquises et de faciliter les parcours de formation.

L'harmonisation contribue à établir une offre cohérente de formation, en particulier à faire en sorte que les fonctions de travail auxquelles préparent les programmes d'études soient bien identifiées et distinguées. S'il arrive que l'exercice de ces fonctions nécessite l'acquisition de compétences communes, les travaux d'harmonisation permettent de les repérer. Toutefois, même en l'absence de compétences communes, les programmes d'études n'en sont pas moins harmonisés.

L'harmonisation est dite interordres lorsqu'elle porte sur des programmes d'études d'ordres d'enseignement différents, elle est intra-ordre lorsqu'elle porte sur des programmes d'études d'un même ordre d'enseignement et elle est intersectorielle lorsqu'elle porte sur des programmes d'études de secteurs de formation différents.

Les travaux menés dans une perspective d'harmonisation des programmes d'études permettent, notamment, et le cas échéant, la mise au jour de leur communauté de compétences. Les compétences partagées par deux programmes d'études ou plus et dont l'acquisition de l'une permet la reconnaissance de l'autre sont dites *communes*. Des compétences communes ayant le même énoncé et dont toutes les composantes sont le calque l'une de l'autre sont dites *identiques*; lorsque des compétences communes ne sont pas identiques mais présentent un niveau de similitude tel qu'elles sont de valeur égale, elles sont dites *équivalentes*.

Les travaux d'harmonisation réalisés pour le programme *Vente-conseil* (DEP 5321) ont permis d'identifier des compétences communes avec d'autres programmes d'études.

Programmes d'études en lien d'harmonisation

Le programme d'études *Vente-conseil* (DEP 5321) présente des compétences communes avec les programmes d'études suivants :

- Boucherie de détail (DEP 5268);
- Conseil et vente de voyages (DEP 5355);
- Gestion de commerces (DEC 410.D0);
- Lancement d'une entreprise (ASP 5361);
- Représentation (ASP 5323).

Information sur les tableaux d'harmonisation

Dans ce document, les résultats des travaux d'harmonisation sont présentés sous forme de tableaux et sont regroupés selon les rubriques suivantes : les tableaux d'harmonisation interordres qui font l'objet de la première partie; les tableaux d'harmonisation intra-ordre qui sont regroupés dans une deuxième partie et enfin, les tableaux d'harmonisation intersectorielle qui font l'objet d'une troisième et dernière partie.

Chaque tableau se divise verticalement en deux sections et met en lien deux programmes d'études, le programme de référence¹ et un programme avec lequel il a des compétences communes. Pour chacun de ces programmes, le tableau présente les éléments d'identification qui sont le titre, le type de sanction, le code du programme, l'année d'approbation, son nombre de compétences ou de modules, la durée totale de formation, les énoncés de compétences communes et leur code respectif.

Lorsque les compétences communes entre deux programmes d'études ne sont pas identiques mais équivalentes, elles donnent lieu à deux tableaux distincts qui sont présentés l'un à la suite de l'autre. Le premier tableau présente les compétences qui peuvent être reconnues à la personne issue du programme de référence et qui s'inscrit dans le programme harmonisé au programme de référence; à l'inverse, le second tableau présente les compétences qui peuvent être reconnues à la personne issue du programme harmonisé au programme de référence et qui s'inscrit dans le programme de référence.

Le programme d'études dont est issue la personne et dans lequel elle a acquis une ou des compétences est dit « programme de provenance »; le programme d'études dans lequel la personne souhaite poursuivre sa formation et se faire reconnaître les compétences déjà acquises est dit « programme de destination. » Dans chacun des tableaux, la section de gauche est réservée au programme de provenance et la section de droite est réservée au programme de destination.

Avant chaque tableau, le programme de provenance et le programme de destination sont identifiés et un court texte rend explicite le cheminement de la personne à l'intérieur de ces deux programmes d'études.

¹ Le programme de référence est celui pour lequel est spécifiquement rédigé le document d'accompagnement.

Tableaux d'harmonisation interordres

Programme de provenance : Vente-conseil
2008

Programme de destination : Gestion de commerces
2002

La personne ayant acquis une ou des compétences du programme Vente-conseil peut se voir reconnaître la ou les compétences jugées communes avec celles du programme Gestion de commerces, si elle choisit d'y poursuivre sa formation.

Vente-conseil 2008 DEP – 5321 17 compétences, 900 heures		Gestion de commerces 2002 DEC – 410.D0 26 compétences, 1 605 heures	
Code	Énoncé de la compétence	Code	Énoncé de la compétence
448468	Vendre des produits et des services et	01U2	Vendre des produits et des services dans un établissement commercial
448522	Assurer le service après-vente		

Programme de provenance : Gestion de commerces
2002

Programme de destination : Vente-conseil
2008

La personne ayant acquis une ou des compétences du programme Gestion de commerces peut se voir reconnaître la ou les compétences jugées communes avec celles du programme Vente-conseil, si elle choisit d'y poursuivre sa formation.

Gestion de commerces 2002 DEC – 410.D0 26 compétences, 1 605 heures		Vente-conseil 2008 DEP – 5321 17 compétences, 900 heures	
Code	Énoncé de la compétence	Code	Énoncé de la compétence
01U2	Vendre des produits et des services dans un établissement commercial	448468	Vendre des produits et des services et
		448522	Assurer le service après-vente
01TZ	Communiquer en anglais avec le personnel et les supérieurs de l'établissement ou de l'entreprise	448534	Effectuer, en langue seconde, des activités liées à la vente
01UC	Procéder à l'aménagement du lieu de vente et à la présentation visuelle des produits et des services	448563	Effectuer des activités liées à la présentation visuelle

Tableaux d'harmonisation intra-ordres

Programme de provenance : Vente-conseil
2008

Programme de destination : Lancement d'une entreprise
2019

La personne ayant acquis une ou des compétences du programme Vente-conseil peut se voir reconnaître la ou les compétences jugées communes avec celles du programme Lancement d'une entreprise, si elle choisit d'y poursuivre sa formation.

Vente-conseil 2008 DEP – 5321 17 compétences, 900 heures		Lancement d'une entreprise 2019 ASP – 5361 7 compétences, 330 heures	
Code	Énoncé de la compétence	Code	Énoncé de la compétence
448573	Établir des liens entre les stratégies marketing et la vente de produits et de services	446544	Commercialiser ses produits ou ses services

Programme de provenance : Lancement d'une entreprise
2019

Programme de destination : Vente-conseil
2008

La personne ayant acquis une ou des compétences du programme Lancement d'une entreprise peut se voir reconnaître la ou les compétences jugées communes avec celles du programme Vente-conseil, si elle choisit d'y poursuivre sa formation.

Lancement d'une entreprise 2019 ASP – 5361 7 compétences, 330 heures		Vente-conseil 2008 DEP – 5321 17 compétences, 900 heures	
Code	Énoncé de la compétence	Code	Énoncé de la compétence
446544	Commercialiser ses produits ou ses services	448573	Établir des liens entre les stratégies marketing et la vente de produits et de services

Programme de provenance : Vente-conseil
2008

Programme de destination : Représentation
2008

La personne ayant acquis une ou des compétences du programme Vente-conseil peut se voir reconnaître la ou les compétences jugées communes avec celles du programme Représentation, si elle choisit d'y poursuivre sa formation.

Vente-conseil 2008 DEP – 5321 17 compétences, 900 heures		Représentation 2008 ASP – 5323 7 compétences, 450 heures	
Code	Énoncé de la compétence	Code	Énoncé de la compétence
448436	Établir des relations professionnelles en vente-conseil	445435	Établir des relations professionnelles en représentation

Programme de provenance : Représentation
2008

Programme de destination : Vente-conseil
2008

La personne ayant acquis une ou des compétences du programme Représentation peut se voir reconnaître la ou les compétences jugées communes avec celles du programme Vente-conseil, si elle choisit d'y poursuivre sa formation.

Représentation 2008 ASP – 5323 7 compétences, 450 heures		Vente-conseil 2008 DEP – 5321 17 compétences, 900 heures	
Code	Énoncé de la compétence	Code	Énoncé de la compétence
445435	Établir des relations professionnelles en représentation	448436	Établir des relations professionnelles en vente-conseil
445443	Gérer son temps et son territoire	448481	Organiser son temps de travail

Tableaux d'harmonisation intersectorielle

Programme de provenance : Vente-conseil
2008

Programme de destination : Conseil et vente de voyages
2016

La personne ayant acquis une ou des compétences du programme Vente-conseil peut se voir reconnaître la ou les compétences jugées communes avec celles du programme Conseil et vente de voyages, si elle choisit d'y poursuivre sa formation.

Vente-conseil 2008 DEP – 5321 17 compétences, 900 heures		Conseil et vente de voyages 2016 DEP – 5355 19 compétences, 1 185 heures	
Code	Énoncé de la compétence	Code	Énoncé de la compétence
448443	Interpréter les comportements de la clientèle	450623	Interpréter le comportement d'achat de la clientèle
448452	Offrir le service à la clientèle	450632	Offrir le service à la clientèle
448522	Assurer le service après-vente	450772	Assurer un suivi auprès de la clientèle

Programme de provenance : Conseil et vente de voyages
2016

Programme de destination : Vente-conseil
2008

La personne ayant acquis une ou des compétences du programme Conseil et vente de voyages peut se voir reconnaître la ou les compétences jugées communes avec celles du programme Vente-conseil, si elle choisit d'y poursuivre sa formation.

Conseil et vente de voyages 2016 DEP – 5355 19 compétences, 1 185 heures		Vente-conseil 2008 DEP – 5321 17 compétences, 900 heures	
Code	Énoncé de la compétence	Code	Énoncé de la compétence
450623	Interpréter le comportement d'achat de la clientèle	448443	Interpréter les comportements de la clientèle
450632	Offrir le service à la clientèle	448452	Offrir le service à la clientèle
450755	Communiquer, en langue seconde, au cours d'activités professionnelles	448534	Effectuer, en langue seconde, des activités liées à la vente

Programme de provenance : Vente-conseil
2008

Programme de destination : Boucherie de détail
2002

La personne ayant acquis une ou des compétences du programme Vente-conseil peut se voir reconnaître la ou les compétences jugées communes avec celles du programme Boucherie de détail, si elle choisit d'y poursuivre sa formation.

Vente-conseil 2008 DEP – 5321 17 compétences, 900 heures		Boucherie de détail 2002 DEP – 5268 14 compétences, 900 heures	
Code	Énoncé de la compétence	Code	Énoncé de la compétence
448468	Vendre des produits et des services	400645	Assurer le service à la clientèle au comptoir des viandes

Lorsque le programme de provenance est Boucherie de détail (DEP 5268) et que le programme de destination est Vente-conseil (DEP 5321), il n'y a aucune compétence jugée commune entre ces programmes.