

Vente-conseil – DEP 5321

Stage 1

Au moment d'un premier stage, l'élève peut :

- Interpréter les comportements des consommateurs (classes sociales, caractéristiques démographiques, besoins et processus décisionnel);
- Assurer la qualité du service à la clientèle (qualité totale, cycle de la qualité, ISO);
- Présenter un dossier sur un produit ou un service (définition de produit et service et cycle de vie du produit);
- Mettre en pratique le processus de conseil dans la vente d'un produit ou d'un service (processus de vente dans son ensemble);
- Gérer son temps et organiser son travail (agenda, planification);
- Effectuer des opérations financières (calcul de marge de profit, prix de vente et de taux d'intérêt, etc.);
- Effectuer des opérations liées à l'approvisionnement (compléter bon de commande, réquisition, etc.);
- Traiter des données informatisées relatives au domaine de la vente (Windows et Word).

Stage 2

En plus des tâches énumérées précédemment, l'élève peut, au cours d'un deuxième stage :

- Promouvoir un produit et un service (publicité, étalage, etc.);
- Effectuer des opérations liées à la vente par téléphone (télémarketing, service à la clientèle);
- Manifester de l'intrapreneurship dans le domaine de la vente;
- Prospecter un territoire de vente (lettre de prospection, démarchage, qualification);
- Traiter des données informatisées relatives au domaine de la vente (Excel, Access, Simple comptable).