

## DEP FORMATION PROFESSIONAL SALES (VENTE CONSEIL)

**Code formation :** 5821

**Diplôme :** DEP

**Établissements délivrant cette formation :**

Eastern Quebec Learning Center (sous réserve)

**Type de formation :**

Formation magistrale

Tests de français et d'anglais exigés

**Date(s) de début de formation :**

À confirmer

## DURÉE ET COÛTS

**Durée de la formation :** 900 heures

**Coût total de la formation :**

Frais de scolarité : **(gratuit pour les Français en raison de l'entente France-Québec)**

## EMPLOI À L'ISSUE DE LA FORMATION

**Capacité de placement à l'issue de la formation :** 80 %

**Salaire moyen annuel :** 37 000 \$

## OBJECTIF DU PROGRAMME

The aim of the program is to train someone in the sales of products or services, to offer solutions that correspond to their customers' needs, to provide advice, establish a climate of trust and build customer loyalty by offering personalized service that meets customer expectations. In addition to consulting and sales-related tasks, sales consultants may also manage and display in-store merchandise and provide after-sales service.

Sources : <http://www.inforoutefpt.org/progSecDet.aspx?prog=5821&sanction=5>  
(<http://www.inforoutefpt.org/progSecDet.aspx?prog=5821&sanction=5>)

## SERVICES COMPLÉMENTAIRES OFFERTS

Francisation