

دوره فروش حرفه ای (05821)

(به زبان انگلیسی)

تحت نظارت شورای مدارس مونترال

آموزش تخصصی مشاورفروش کالا و خدمات همراه با ارتقاء سطح زبان
کبک MELC (دیپلم مطالعات حرفه ای) ارائه شده توسط سازمان

اهداف دوره:

- 1- بسط و توسعه اطلاعات و مهارت های لازم جهت فروش حرفه ای
- 2- برقراری ارتباط موثر با مشتری و ارائه راهکار
- 3- کسب مهارت های فروش
- 4- بازاریابی حرفه ای و سازگاری در تجارت خرد

شرح دوره:

کد 5821، تعداد واحد: 60

تعداد واحد	نام درس	کد
2 واحد	اشتغال و آموزش	948422
6 واحد	ارتباطات حرفه ای	948436
3 واحد	رفتار مشتری	948443
8 واحد	فروش	948468
3 واحد	معاملات مربوط به فروش	948473
1 واحد	مدیریت زمان	948481
2 واحد	کاریابی	948492
4 واحد	معرفی مشاغل	948504
2 واحد	قوانین و مقررات	948512

2 واحد	خدمات پس از فروش	948522
4 واحد	زبان دوم	948534
3 واحد	کالاها و خدمات	948543
4 واحد	مدیریت بازار سهام	948554
3 واحد	تجارت دیداری	948563
3 واحد	بازاریابی و فروش	948573
8 واحد	سازگاری با محیط کار	948588

طول دوره:

10 ماه (شامل 500 ساعت آموزش تئوری + 120 ساعت دوره کارآموزی)

دو روز در هفته (12 ساعت)

مدارک لازم:

- کارت اقامت دائم، کارت شهروندی، یا برگه لندینگ
- برگه سی اس کیو (یا اجاره نامه و قبوض آب و یا قبض تلفن همراه)
- کارت بیمه درمانی کبک
- شناسنامه
- کارت بیمه تامین اجتماعی (سین نامبر)

شرایط لازم: به منظور پذیرش در دوره های فروش حرفه ای لازم است داوطلبان حائز یکی از شرایط زیر باشند:

1- دارا بودن دیپلم پایان دوره متوسطه و یا مدرک معادل ارزیابی شده

2- دارا بودن حداقل 18 سال سن در بدو ورود به دوره و کسب پیش شرط زیر:

گذراندن دوره ی معادل

شرکت در آزمون زبان انگلیسی GDT