

# Formation à distance

## Préparation au Brevet Fédéral de Spécialiste en Vente avec spécialisation interne/externe

*La première formation à distance  
préparant l'obtention du Brevet Fédéral*

### Tables des matières

<b>Introduction .....</b>	<b>2</b>
Positionnement du brevet fédéral dans la filière de formation fédérale .....	2
<b>Examen professionnel pour Spécialistes en vente .....</b>	<b>3</b>
Structure de l'examen (extrait du règlement d'examen) .....	3
Prérequis .....	3
<b>Structure de la formation .....</b>	<b>4</b>
Planification 2011-2012 .....	4
<b>Contenu des modules .....</b>	<b>4</b>
Module 1 – Processus de vente et étude de marché .....	4
Module 2 – Vente et planification de la vente .....	4
Module 3 – Marketing et communication .....	4
Module 4 – Comptabilité et droit .....	4
Module 5 – Distribution et Technique de présentation .....	4
Module 6 A – Spécialisation Externe .....	4
Module 6 B – Spécialisation Interne .....	4
Module 7 – Module de Révision .....	4
<b>Concept pédagogique .....</b>	<b>5</b>
Matériel didactique .....	5
Regroupement ou présentiel .....	5
Campus virtuel .....	6
Les activités et matériels pédagogiques .....	6
Nos engagements .....	6
<b>Serez vous à l'aise avec une formation à distance ? .....</b>	<b>7</b>
<b>Direction de cours .....</b>	<b>8</b>
<b>Suivi de la formation .....</b>	<b>9</b>
<b>Conditions générales .....</b>	<b>9</b>
<b>Formule d'inscription .....</b>	<b>10</b>
<b>Curriculum Vitae .....</b>	<b>11</b>

## Introduction

Le Spécialiste en Vente est, aujourd’hui, la personne la plus confrontée au client et à ses réactions, il est le lien entre l’entreprise et ses clients. Il est l’interface entre le client, ses attentes et l’entreprise qui le sert. Le spécialiste en vente applique les mesures sur la base d’objectifs définis. Il planifie des entretiens de vente et doit être à l’écoute du client afin d’en déceler les besoins. D’autre part, il reconnaît et comprend les actions de marketing, de promotion des ventes et les notions de macroéconomie et la microéconomie, les évolutions de la conjoncture, les structures juridiques pour un travail professionnel.

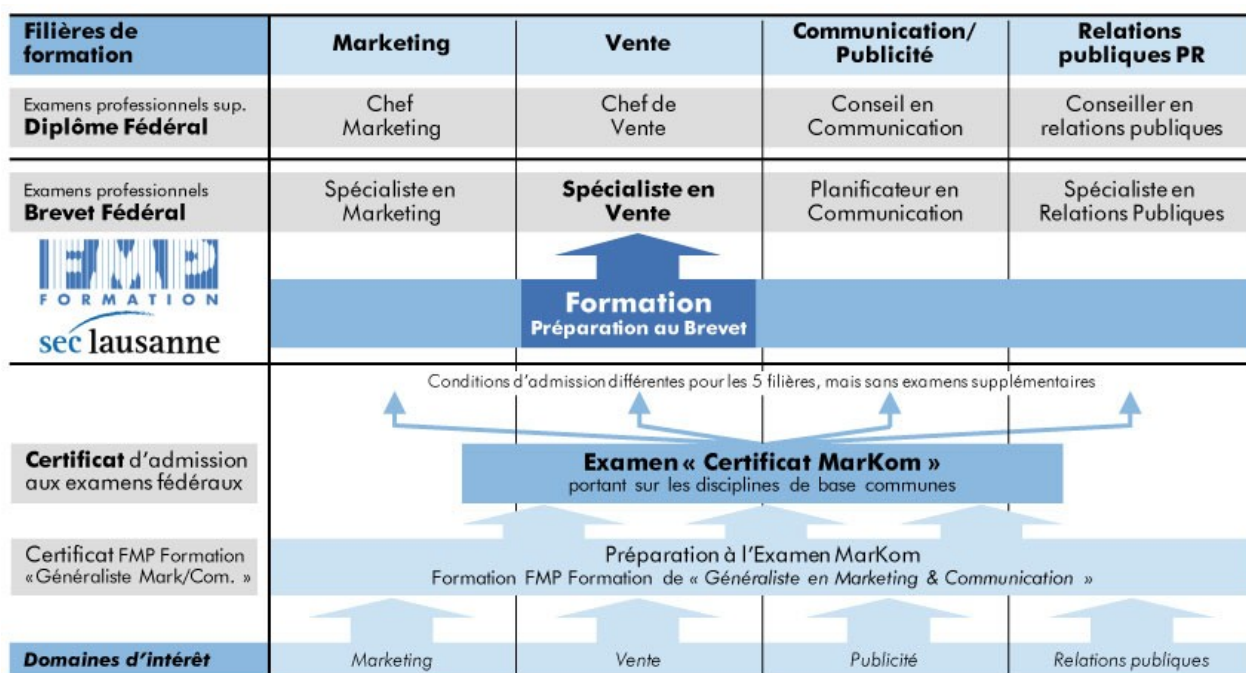
La formation FMP et SEC de « Spécialiste en Vente » n’est pas seulement une préparation à l’examen fédéral, elle offre une base de connaissance reconnue à toute personne désireuse d’acquérir des compétences étendues et valider son expérience professionnelle de la vente, du marketing, de la distribution, du marketing direct, de la publicité et des relations publiques.

Les cours peuvent être suivis sans équipement informatique, ceci en s’appuyant sur le matériel papier et les journées en présentiel. Cependant, bon nombre de supports annexes sont électroniques. Il est conseillé de suivre la formation en bénéficiant de tous les outils utiles à celle-ci. A ce titre, la formation à distance nécessite de disposer d’un ordinateur de moins de 5 ans, d’une connexion Internet et d’être à l’aise dans l’utilisation de l’ordinateur et d’Internet.

### Positionnement du brevet fédéral dans la filière de formation fédérale

L’examen d’admission MarKom MZP est un examen organisé conjointement par les différentes associations responsables MarKom. Au cours de celui-ci sont examinés les éléments de base des examens professionnels pour spécialistes en marketing, spécialistes de vente, planificateurs / planificatrices en communication et spécialistes en relations publiques donnant droit au brevet fédéral. La réussite de l’examen d’admission MarKom est une des conditions à remplir pour se présenter à un examen professionnel. On s’assure ainsi que les candidates et les candidats ont acquis les connaissances fondamentales appropriées.

La réussite de cet examen MarKom, dans les cinq ans précédant, est donc une condition d’admission aux examens du brevet fédéral de « Spécialiste en vente ».



## Examen professionnel pour Spécialistes en vente

L'examen est proposé une fois par an (début mai). Les candidates et les candidats sont convoqués par écrit au moins 30 jours avant le début des épreuves écrites et au moins 15 jours avant les épreuves orales. La convocation comprend :

- le programme d'examen avec l'indication du lieu, de la date, de l'heure des épreuves ainsi que les moyens auxiliaires dont ils sont autorisés ou invités à se munir. Les moyens auxiliaires qui ne sont pas explicitement mentionnés dans la convocation ne sont pas admis;
- la liste des experts désignés pour les épreuves orales.

### Structure de l'examen (extrait du règlement d'examen)

L'examen comporte les épreuves suivantes de poids égal et ont une durée de:

Spécialistes de vente Interne	Spécialistes de vente Externe	Mode	Durée
<ul style="list-style-type: none"> <li>Planification de la vente</li> <li>Publicité et promotion</li> <li>Distribution</li> <li>Marketing</li> <li>Comptabilité/controlling</li> <li>Statistiques en économie d'entreprise</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Planification de la vente</li> <li>Publicité et promotion</li> <li>Distribution</li> <li>Marketing</li> <li>Comptabilité/controlling</li> <li>Droit pour vendeurs</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>écrit</li> <li>écrit</li> <li>écrit</li> <li>écrit</li> <li>écrit</li> <li>écrit</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>180 min.</li> <li>120 min.</li> <li>120 min.</li> <li>90 min.</li> <li>90 min.</li> <li>90 min.</li> </ul>
<b>Total écrits</b>			<b>11 heures 30 min</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Techniques de présentation et de vente/ entretien de vente / merchandising</li> <li>Aptitude personnelle à conduire / Autogestion</li> <li>Étude de marché / Processus de vente</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Rhétorique/présentation de la</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>oral</li> <li>oral</li> <li>oral</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>40 min.</li> <li>25* min.</li> <li>25* min.</li> </ul>
<b>Total oraux</b>			<b>1 heures 30 min</b>
<b>Total des épreuves</b>			<b>13 heures</b>

\* Une différence de +/- 3 minutes est admise pour les épreuves orales.

### Prérequis

Si l'accès à la formation est libre, l'inscription à l'examen est limitée aux candidats :

- ayant réussi l'examen d'admission MarKom ou un examen équivalent au cours des 5 dernières années et pouvant justifier d'une expérience professionnelle d'au moins 2 ans dans les domaines du marketing, de la publicité, du marketing direct, de la vente ou des relations publiques. Ainsi qu'ayant achevé une formation officielle d'au moins 3 ans et obtenu un CFC ou un diplôme d'une école de commerce, une maturité, un diplôme d'une école professionnelle supérieure, d'une haute école spécialisée (HES), un diplôme d'un examen professionnel supérieur, un brevet pour spécialiste de vente, planificateur en communication ou de spécialiste en relations publiques
- ou ayant réussi l'examen d'admission MarKom ou examen équivalent au cours des 5 dernières années (c'est la commission d'examen qui décide de l'équivalence des examens) et pouvant justifier d'une expérience professionnelle d'au moins 3 ans dans les domaines du marketing, de la publicité/communication marketing, du marketing direct, de la vente ou des relations publiques



## Concept pédagogique

### **Autonomie et réussite : Les mots clef de notre concept pédagogique**

#### **Enseignement ouvert flexible et à distance**

Nous défendons une philosophie fondée sur le principe que l'enseignement devrait être flexible et ouvert en offrant la souplesse du calendrier, du lieu et de la manière d'étudier.

L'éducation à distance est l'utilisation des techniques d'enseignement spécifiques, de ressources et de médias facilitant l'acquisition et l'enseignement entre les étudiants et les professeurs lorsqu'ils sont séparés par le temps et le lieu.

La combinaison de ces deux approches nous permet de proposer un cursus souple, répondant aux exigences les plus élevées en terme de pédagogie, d'autonomie et de souplesse.

Nous avons équilibré le déroulement des parties autodidactes, les compléments et les présentiels de manière à assurer une bonne progression pédagogique, une courbe de mémorisation optimale.

Chaque participant peut ainsi le rythme de son cursus et le modifier en cas d'imprévu.

Les matières sont travaillées par l'apprenant/e au moyen de matériel pédagogique autodidactique. Lors de l'enseignement en présentiel, la matière est approfondie à l'aide d'exemples, d'exercices puis les compétences sont validées par des exercices. Au moyen de courrier électronique, de forum, de chat Internet ou de conférences téléphoniques, les apprenants sont interconnectés et soutenus dans leurs études autodidactiques par leurs formateurs.

Réussir un cursus à distance démontre aux employeurs potentiels des compétences comme la motivation, l'organisation et la responsabilisation.

#### **Matériel didactique**

Il comprend un manuel d'apprentissage, des listes de références bibliographiques, des exercices, du matériel Internet (audiovisuel et recherches).

L'étude est ponctuée d'exercices de validation, auto corrigé par le participant ou à envoyer au formateur responsable.

Des compléments (rappel théorique à lire, exercices, études de cas, recherches web ou bibliographiques) sont envoyés pendant la période d'apprentissage individuel.

Les fréquences des exercices et des compléments sont définies de manière à assurer la réactivation de la mémorisation (selon la courbe de réactivation de T.Buzan).

#### **Regroupement ou présentiel**

Les journées de regroupement en présentiel sont des moments importants de la formation. Elles procurent tous les éléments nécessaires qui pourraient encore faire défaut. Les explications nécessaires à une bonne compréhension des cours, la réalisation de cas pratiques assurent l'atteinte des objectifs de la formation et une préparation efficace de l'examen.

Les journées en présentiel sont organisées de manière centralisée en fonction des lieux de résidence des participants et sous réserve d'un nombre suffisant d'inscrits présents. Si le nombre est insuffisant, un coaching individuel ou de petits groupes sera proposé.

Lors du dernier module une révision/préparation aux examens est proposée.

## Campus virtuel

Un campus virtuel est mis à disposition des étudiants afin :

- D'échanger et de dialoguer en direct ou en différé avec les autres participants du cours.
- De collaborer dans le cadre de travaux de groupe : suivi du projet, documents de travail et validation des rendus.

Chaque formateur choisit lui-même les outils qu'il souhaite mettre à disposition de ses participants et par conséquent la configuration du campus virtuel peut changer d'un cours à l'autre.

Cet espace web permet d'échanger des documents, informations, adresses web, trucs et astuces en lien avec la formation.

Le campus virtuel offre une grande variété de ressources pédagogiques tels que supports de cours, exercices, documentation annexe, vidéos de formation, etc.

Un forum permet aux étudiants de partager questions, développements, recherches et un chat leur permet de dialoguer entre eux à tout moment.

Le campus virtuel est accessible directement depuis le web. Vous travaillez en ligne et par conséquent vous devez avoir une connexion Internet à haut débit (ADSL) ainsi que de bonnes connaissances de Windows et Internet pour l'utiliser.

## Les activités et matériels pédagogiques

- **Manuel d'apprentissage**

La première partie « Introduction au cours » rassemble des informations générales relatives à ce cours et une feuille de route. Le reste du document contient la matière à apprendre.

- **Exercices de validation (fréquence en fonction du sujet)**

Un ensemble de questions et d'exercices que vous pourrez auto-corriger et noter ou que vous devez envoyer à votre formateur.

- **Compléments (fréquence en fonction du sujet et du cursus)**

Exercices, travaux, documents ou fichiers multimédias envoyés à une fréquence permettant une meilleure mémorisation de la matière à apprendre. Cette mémorisation à long terme permet d'améliorer les résultats aux examens

- **Session en présentielle**

Séance à la fin du module pour compléter la formation par des apports théoriques supplémentaires et des mises en pratique. L'évaluation des compétences est effectuée lors de la session.

- **Préparation aux examens**

Une révision et préparation spécifiques aux examens sont organisées lors de la dernière session.

## Nos engagements

<b>Respecter vos spécificités</b>	Vous proposer le cursus le plus adapté à vos objectifs, à votre niveau et au temps que vous pouvez consacrer à étudier
<b>Assurer un suivi personnalisé</b>	Etre à votre disposition durant votre cursus pour vous aider, vous guider et vous encourager si nécessaire. Ceci par contact téléphonique, Internet ou sur rendez-vous si nécessaire
<b>Partager nos compétences</b>	Mettre à votre disposition le matériel pédagogique, les outils de communication et les ressources documentaires permettant de favoriser votre apprentissage
<b>Favoriser l'accès à la formation</b>	Proposer des tarifs étudiés et vous faire profiter, selon votre situation, de facilité de paiements
<b>Contribuer à votre réussite</b>	Assurer une formation transférable et adaptée à la réussite de l'examen. En cas d'échec, vous autoriser à vous réinscrire à une nouvelle session, à des conditions préférentielles

## Serez vous à l'aise avec une formation à distance ?

Avant de vous lancer dans une formation de ce type, voici quelques questions à se poser.

<b>Installation</b>	<b>Oui</b>	<b>Non</b>
• Avez-vous un ordinateur récent (moins de 5 ans) ?		
• Avez-vous une connexion Internet ADSL fonctionnelle ?		
• Votre ordinateur est-il équipé d'un logiciel anti-virus avec mise à jour automatique ?		
• Pouvez-vous entendre de la musique et du son depuis votre ordinateur ?		
• Savez-vous créer un dossier (= répertoire) et y classer des documents ?		
• Savez-vous utiliser Internet Explorer ?		
• Etes-vous à l'aise sur Internet ?		
<b>Motivation</b>	<b>Oui</b>	<b>Non</b>
• J'ai envie de sortir de mes activités habituelles		
• J'aime travailler seul(e)		
• Je souhaite mettre à jour mes compétences et en acquérir des nouvelles		
• Je trouve que c'est une manière intéressante d'occuper mon temps libre		
• J'ai besoin de liberté dans l'organisation de mon temps pour être motivé		
• Je veux me prouver que si je veux, je peux !		
<b>Je suis plutôt :</b>	<b>Oui</b>	<b>Non</b>
• Bien entouré pour faire cette formation		
• Capable de faire des liens entre des sujets divers		
• Capable de faire des synthèses		
• Certains que cette formation est faite pour moi !		
• Curieux		
• Disponible pour une nouvelle formation		
• Enthousiaste		
• Indépendant		
• Optimiste		
• Organisé		
• Persévérant		
• Peu souvent débordé		
• Prêt à suivre des consignes		
• Tenace		
• Un bon lecteur		

*Si la réponse à une question est non ou « je ne sais pas », n'hésitez pas à nous contacter.*

## Direction de cours

Appuyé par des spécialistes et cadres d'entreprises disposant d'une expérience professionnelle confirmée dans les domaines enseignés, les cours sont placés sous la direction de deux spécialistes réputés.

### Direction technique et professionnelle



**Jean-Pierre Besse**

- Brevet fédéral de Formateur d'adultes
- Certificat FSEA 1 de Formateur d'adultes
- Diplôme Fédéral de Commerçant de la vente au détail
- Certificat Fédéral de Capacité de gestionnaire de vente
- Certificat Fédéral de Capacité de vendeur

*Responsable de projet de formation pour l'un des leaders Suisses de la distribution.*

*Expert pour les examens professionnels en spécialiste du commerce de détails*

*Responsable de formation pour la société Suisse des employés de commerces SEC*

#### Expériences :

- Capacité à conduire une équipe pour vivre le succès en atteignant les objectifs clés fixés :
- Expériences dans le pilotage en ingénierie des formations
- Organiser l'ensemble des activités dans le cadre de formation
- Gérer et suivre un projets
- Détecter et mettre en valeur les points forts des collaborateurs

### Direction pédagogique et qualité



**Odile Luthi**

- Diplôme Fédéral de Formatrice en Entreprise
- Diplôme Responsable Management Qualité
- Certificat FSEA 1 de Formateur d'adultes
- Certificat de Responsable de toxique B
- Certificat Fédéral de Capacité de Laborant

*Responsable Qualité pour un groupement hospitalier (deux hôpitaux et trois EMS)*

*Auditrice auprès de la SQS pour les normes ISO et Eduqua.*

*Membre du comité et responsable qualité auprès de l'ARFOR.*

#### Expériences :

Acquises en environnements multinationaux, pharmaceutiques, microtechniques, horlogers et de services avec comme points clés :

- Mettre en place des systèmes qualité en accord avec les normes ISO et EduQua
- Garantir le fonctionnement d'un département formation
- Mettre en place des politiques de formation
- Conduire des audits internes et externes
- Construire et animer des modules de formation

### Suivi de la formation

La participation à une séance d'information ou au minimum un entretien téléphonique nous permettra de vérifier les prérequis et de définir le cursus le plus adapté. Le suivi est individuel, chaque participant a un dossier qui lui est attribué ainsi qu'un accès au campus virtuel.

### Evaluation

- L'évaluation de la satisfaction est effectuée régulièrement, au minimum à la fin chaque présentiel, au travers d'un questionnaire permettant d'évaluer la qualité de la formation et du formateur.
- L'évaluation des acquis est faite lors des exercices en autocorrection, des travaux et du présentiel.
- L'évaluation du transfert est faite par l'intermédiaire d'un questionnaire remis 3 mois après l'examen ou la fin de la formation.

### Remédiation et garantie de réussite

En cas de problème lors de la formation ou d'échec aux examens, les modules peuvent être recommencés jusqu'à trois fois y compris les séances en présentiel, moyennant une participation symbolique aux frais. En cas d'échec à l'examen, le règlement et les voies de recours de celui-ci font foi.

### Conditions générales

1. L'écolage doit être payé selon les échéances indiquées sur les factures reçues.
2. La présente formule d'inscription vaut reconnaissance de dettes, selon l'art. 82 LP.
3. Tout désistement avant le début des cours ou arrêt pendant la formation doit être porté à la connaissance du secrétariat par écrit.
4. En cas de désistement avant le début du cours, des frais seront facturés. Ils correspondent à 10% (si 30 jours ou plus avant le début) ou 25% du montant total de l'écolage (de 29 à 1 jour avant le début).
5. Lorsqu'une formation a débuté, aucun remboursement n'est accordé et le montant total du cours est exigé en cas d'arrêt en cours de formation.
6. La formation débute avec un nombre minimum de 6 participants. De plus, afin d'assurer un enseignement de qualité, le nombre de places est limité. Dès lors, nous sommes dans l'obligation de prendre en considération les inscriptions dans leur ordre d'arrivée. Les personnes suivant la totalité de la formation ont priorité sur les personnes ne suivant la formation que partiellement.
7. La finance des examens externes n'est pas comprise dans le prix.
8. Le for juridique est Lausanne.

## Formule d'inscription

cette inscription vous engage contractuellement

Identité  Madame  Monsieur

Année d'examen prévue : \_\_\_\_\_

Formation initiale : \_\_\_\_\_

Date certificat MarKom : \_\_\_\_\_

Nom : \_\_\_\_\_

Prénom : \_\_\_\_\_

Adresse : \_\_\_\_\_

NPA/Lieu : \_\_\_\_\_

Tél. privé : \_\_\_\_\_

Tél. mobile : \_\_\_\_\_

E-Mail : \_\_\_\_\_

Date de naissance : \_\_\_\_\_

### Activité professionnelle actuelle

Entreprise : \_\_\_\_\_

Fonction : \_\_\_\_\_

Adresse : \_\_\_\_\_

NPA/Lieu : \_\_\_\_\_

Tél. : \_\_\_\_\_

E-Mail : \_\_\_\_\_

### Paiement (adresse de facturation)

par le participant

par l'employeur (timbre, date et signature)

Membre SEC :  oui  non

Demande d'admission SEC :  oui  non

### Mode de paiement (merci de cocher la formule souhaitée)

Tarif membre (polycopiés compris)	<input type="checkbox"/> 1 x Fr.8'600.-	<input type="checkbox"/> 3 x Fr.2'867.-	<input type="checkbox"/> 5 x Fr.1'720.-
Tarif non-membre (polycopiés compris)	<input type="checkbox"/> 1 x Fr.9'200.-	<input type="checkbox"/> 3 x Fr.3'067.-	<input type="checkbox"/> 5 x Fr.1'840.-

Par ma signature, je confirme avoir pris connaissance des conditions générales et du règlement d'examen et les accepte.

Lieu, date : \_\_\_\_\_

Signature : \_\_\_\_\_

Veuillez retourner cette formule d'inscription à : SEC Lausanne, rue Centrale 6, 1002 Lausanne  
Fax 021 320 99 35 – info@seclausanne.ch

#### Pour le secrétariat

Prérequis vérifiés/cursus planifié, le : \_\_\_\_\_

Signature : \_\_\_\_\_

## Curriculum Vitae

### Formation de base

- Sans formation       CFC de \_\_\_\_\_       Maturité : \_\_\_\_\_
- Diplôme d'une école privée \_\_\_\_\_
- Autre \_\_\_\_\_

### Expérience professionnelle (de la plus récente à la plus ancienne)

- De \_\_\_\_\_ à \_\_\_\_\_ Employeur (lieu) \_\_\_\_\_  
Fonction exercée \_\_\_\_\_
- De \_\_\_\_\_ à \_\_\_\_\_ Employeur (lieu) \_\_\_\_\_  
Fonction exercée \_\_\_\_\_
- De \_\_\_\_\_ à \_\_\_\_\_ Employeur (lieu) \_\_\_\_\_  
Fonction exercée \_\_\_\_\_
- De \_\_\_\_\_ à \_\_\_\_\_ Employeur (lieu) \_\_\_\_\_  
Fonction exercée \_\_\_\_\_

### Langues

- Langue maternelle \_\_\_\_\_
- Langues étrangères (+mention niveau) \_\_\_\_\_

### Perfectionnements

- Type de formation \_\_\_\_\_
- Lieu et durée \_\_\_\_\_ Titre obtenu \_\_\_\_\_
- Type de formation \_\_\_\_\_
- Lieu et durée \_\_\_\_\_ Titre obtenu \_\_\_\_\_

### Check-list des documents fournis pour la validation

- Formulaire d'inscription et CV rempli et signé
- Copie du (des) diplôme(s), certificat(s) de formation
- Copies des certificats des employeurs précédents
- Une photo récente

### Vous avez pris connaissance de la formation par

- Votre entreprise       Internet
- Une connaissance       Une annonce
- Orientation professionnelle
- autre : \_\_\_\_\_