

CONCEPT DE SPÉCIALISATION **FMP**Pro **MARKETING DE L'ACCUEIL & DU GOÛT**

2020

CONTENU

Concept modulaire
Planification de la formation
Institut de formation
Méthode pédagogique
Outils de formation
Direction de cours



Une formation encouragée par

GASTROVAUD
L'art de l'accueil depuis 1892

Suisse Romande
Vaud – Fribourg – Neuchâtel – Jura
hotelleriesuisse Swiss Hotel Association

BPC
Artisans boulangers-
pâtisseries-confiseurs
vaudois

LABEL OR
Terravin
QUALITÉ GARANTIE
DÉLIVRÉ CERTIFIÉ

NIM
BC
ASSOCIATION
DES MAÎTRES
BUCHERONS
VAUDOIS

CHANGINS

Fondation vaudoise pour la formation
des métiers de bouche
accueil & saveurs

Prométerre

UN CONCEPT ET TROIS NIVEAUX DE FORMATION

FMP Formation développe depuis de nombreuses années une vision modulaire de ses formations. Une autre manière de proposer des solutions « à la carte » à ses participants, comme l'est déjà la formation à distance. Ainsi l'offre de formation autour du Marketing de l'Accueil & du Goût est déclinée en trois formations spécifiques :

CERTIFICAT DE FORMATION PROFESSIONNELLE (CFP)

ASSISTANT/E MARKETING

La formation de base la plus connue, soit les CFP Assistant/e Marketing ou Assistant/e en Marketing, Communication et Vente, aborde le domaine de l'accueil, du terroir et du tourisme de manière légère. Cependant, elle permet néanmoins à ses titulaires d'accéder ultérieurement, à la spécialisation Accueil & Goût, proposée à titre de formation continue et ne comportant que les deux modules supplémentaires spécifiques.

CERTIFICAT DE FORMATION PROFESSIONNELLE (CFP)

ASSISTANT/E MARKETING AVEC SPÉCIALISATION EN ACCUEIL & GOÛT

La formation la plus complète qui intègre le CFP Assistant/e en Marketing, Communication, Vente ET la spécialisation en Accueil & Goût, qui conclut et complète les connaissances de bases acquises.

ATTESTATION DE FORMATION SPÉCIALISÉE (AFS)

ATTESTATION EN MARKETING DE L'ACCUEIL ET DU GOÛT

Pour les personnes qui ne souhaitent pas obtenir un CFP d'Assistant/e, nous proposons une formation plus compacte, développant les clés du Marketing actuel dans l'Accueil et le Goût en quatre modules axés « métiers »

Modules Formation		CFP Assistant/e Marketing	CFP Assistant/e Marketing avec spécialisation Accueil & Goût	AFS Marketing Accueil & Goût
Modules Assistant	1	Entreprise et droit	Entreprise et droit	
	2	Gestion et communication	Gestion et communication	
Modules Marketing	3	Marketing et digital	Marketing et digital	Marketing et digital
	4	Vente et communication	Vente et communication	Vente et communication
Examens de branche		Certificat MarKom de Généraliste en Marketing		
Modules Spécialisation	5	Marketing en Accueil & Goût	Marketing en Accueil & Goût	Marketing en Accueil & Goût
	6	Communication en Accueil & Goût	Communication en Accueil & Goût	Communication en Accueil & Goût
EXAMENS FMPro Certificat FMPro et attestation		Certificat Formation Professionnelle (CFP) d'Assistant/e Marketing	Certificat Formation Professionnelle (CFP) d'Assistant/e Marketing avec spécialisation Accueil & Goût	Attestation Formation Spécialisée (AFS) en Marketing Accueil & Goût
Examens supérieur		Formation FMP Brevet Fédéral de Spécialiste en Marketing ou Brevet Fédéral de Spécialiste en Vente		

LA FORMATION EN MARKETING DE L'ACCUEIL ET DU GOÛT

Le concept de formation « Marketing Accueil & Goût » associe avec succès :

- Une formation polyvalente en marketing, vente et communication
- Une approche exclusive, et axée client, du Marketing œnotouristique, de l'accueil et du goût
- L'apport d'un coaching individuel durant le développement de son projet personnel.

Cette formation innove par son approche « métier », développée et dirigée sur le monde particulier des PME actives dans la restauration, l'hôtellerie, l'offre vitivinicole, les produits du terroir ou encore l'œnotourisme. Elle est également unique par la forme d'enseignement moderne, souple et efficace combinant formation à distance et cours en présentiel.

Le premier certificat en Marketing de l'accueil, du goût et du terroir !

Vigneron, restaurateur, hôtelier, producteur, artisan... tous unis pour séduire et attirer le client !

Les modules de formation « Marketing Accueil & Goût » ne constituent pas seulement une formation de base dans le marketing, ils apportent des connaissances pratiques et reconnues à toute personne désireuse de renforcer ses compétences et valider son expérience professionnelle.

Elle est également unique par la forme d'enseignement moderne, souple et efficace combinant formation à distance et cours en présentiel/regroupement.

Cette combinaison unique constitue une première, dans le domaine et en Suisse. Elle répond aux nouveaux challenges qui attendent aujourd'hui, les artisans et patrons de ces filières.

Développée par FMP Formation en collaboration avec GastroVaud et Vaud Œnotourisme (pour qui elle représente en quelques sortes une continuité et une suite à sa formation initiale), cette offre permet à chacun d'accéder à une formation de base reconnue, dans les domaines du marketing, de la vente, de la publicité et du digital. Elle propose une approche spécifique et pragmatique pour développer ses activités commerciales au travers d'une formation complète, polyvalente, en cours d'emploi et à distance.

Partager des connaissances actuelles, pragmatiques, adaptées aux métiers de bouche, de l'accueil, du vin et du terroir afin de conquérir et fidéliser de nouveaux clients

PROJET PERSONNEL ET « BLENDED COACHING »

Durant la formation, chaque participant aura l'occasion de développer un projet personnel en lien avec les sujets développés en cours. Ce projet facultatif pourra être suivi et développé sous la supervision et avec l'aide des formateurs qui accompagnent cette formation.

L'acquisition de chaque module permettra d'apporter plus de matière au projet personnel, pour à la fin de la formation avoir un projet qui aura évolué avec vos connaissances durant toute la formation.

L'objectif est de terminer son cursus avec un acquis théorique ET un projet réalisé ou développé. Une manière de transférer et de « rentabiliser » sa formation par une mise en pratique immédiate et personnelle !

Une séance d'accompagnement/coaching stratégique de deux heures est également prévue dans le cadre de la formation et comprise dans son prix

DOMAINES ABORDÉS DURANT LA FORMATION

Cette spécialisation est basée sur les formations déjà proposées avec succès par FMP Formation et particulièrement sa préparation d'Assistant/e en Marketing, Communication et Vente, véritable standard du domaine. La spécialisation en Marketing de l'Accueil et du Goût fait le lien entre les connaissances les plus actuelles du Marketing et les différents outils actuels. Appelés à compléter les deux premiers modules généraux de la formation d'Assistant/e, ces sujets ont été regroupés en quatre modules, qui sont autant de clés de succès :

Module 1 – Entreprise et droit

Module 2 – Gestion et communication

Module 3 – Marketing et Digital

Module 4 – Vente et Médias

- Recherche et Analyses
- Marketing stratégique
- Marketing du produit
- Marketing Digital

- Vente et Distribution
- Promotion des ventes et merchandising
- Communication publicitaire
- Communication digitale

Module 5 – Client en Accueil & Goût

Module 6 – Communication Accueil & Goût

- Oenotouriste, attentes et comportements
- Vins, terroir et accueil
- Marchés et segments commerciaux
- Acteurs, partenaires, offices du tourisme

- La Vente atout des PME
- Site Internet vitrine de l'accueil
- Offre, réclamations et évaluation
- Communication 360°

Cette formation couvre tous les domaines de la commercialisation et de la communication, en présentant les théories actuelles ainsi que les outils et possibilités offertes aux entreprises et professionnels suisses. L'ensemble des sujets sont vus d'un point de vue théorique, d'un point de vue du marketing classique et revisité et approfondi d'un point de vue digital et pratique.

RECONNAISSANCE ET EXAMENS

A la fin de la formation, les participants reçoivent une Attestation de Formation Spécialisée (AFS) en «MARKETING DE L'ACCUEIL ET DU GOÛT». Si le participant a suivi cette spécialisation dans le cadre d'une formation d'Assistant en Marketing, Communication et Vente, il peut se présenter à l'examen FMPro et ainsi obtenir le « **Certificat de formation professionnelle (CFP) d'Assistant/e Marketing avec spécialisation en Accueil & Goût** ». Les examens sont proposés deux fois par an et sont organisés à Lausanne. Les révisions d'examens, ainsi que des examens en blancs sont proposés aux participants et sont inclus dans le parcours et le prix de la formation.

Le certificat obtenu :

- Atteste de compétences acquises au travers de formations spécifiques et des bases communes
- Permet l'accès directement en deuxième semestre de préparation aux Brevets Fédéraux Marketing/Vente
- Facilite l'interconnexion entre les différents secteurs d'activité qui partagent ces bases et ce même titre
- Permet l'accès simplifié aux examens MarKom (passerelle possible)

Prérequis

Aucun prérequis en termes de diplôme n'est nécessaire. Cependant une expérience pratique dans le domaine du marketing ou de la communication est un plus et favorise le transfert dans la pratique. Une aisance avec les outils informatiques ainsi qu'une bonne connaissance de base des outils digitaux sont recommandées.

PLANIFICATION DU CURSUS 2020

Le cursus est organisé en modules de 6 semaines, chacun se terminant par une journée en présentiel, **planifiée généralement le mardi** de la semaine indiquée. Cette planification permet d'optimiser les journées de regroupement et de planifier plus aisément son temps libre.

Marketing Accueil et goût	2020												2021				
	Mai	Jun	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Jun			
1. Entreprise et droit					Module 1	13						Module 1	13				
2. Gestion et communication		26				Module 2	24					Module 2	25				
3. Marketing et digital		Module 3	7				Module 3	5					Module 3				
4. Vente et médias			Module 4	18				Module 4	16								
5. Client en Accueil & Goût				Module 5	12				Module 5	12			Module 5				
6. Communication Accueil & Goût					Module 6	30						Module 6	31				

Les regroupements se déroulent usuellement à Lausanne ou Morges. Les horaires prévus sont de 08h30 à 17h00.

Durée et coût

La formation est structurée en 4 à 6 modules de 6 semaines chacun, représentant une charge de travail d'environ 8 à 10 heures par semaine. Chaque module correspondant, à 60 heures de travail à distance et une journée en présentiel. Au sein de chaque module, la formation offre une grande flexibilité quant à la gestion du temps de travail par le participant.

Certificat (CFP) Assistant/e marketing avec spécialisation en Accueil & Goût	CHF 4'200.00
<i>La formation la plus complète qui intègre le CFP Assistant/e en Marketing, Communication, Vente ET la spécialisation en Marketing de l'Accueil et du Goût</i>	6 modules de 6 semaines (420 périodes)
Attestation de formation spécialisée (AFS) en marketing de l'Accueil & Goût	CHF 2'900.00
<i>Formation compacte axée sur le marketing spécifique au monde de l'accueil</i>	4 modules de 6 semaines (280 périodes)
Formation continue – Spécialisation en Marketing de l'Accueil et du Goût	CHF 1'600.00
<i>Formation ultérieure pour titulaire du CFP Assistant/e marketing</i>	2 modules de 6 semaines (140 périodes)

Les prix indiqués pour les différents cursus, comprennent tous les frais de formation, soit l'ensemble des supports de cours, livres, journées de cours, révisions, entraînement aux examens, coaching, etc.

L'inscription à une session d'examen est facultative et dépend du choix du participant (certificat FMPro, MarKom, HRSE, etc.). Les montants des taxes d'examen (env. 400.00) ne sont donc pas compris dans les coûts de formation. Ils sont à payer lors de l'inscription, directement à la commission d'examen.

Objectifs de formation

Les objectifs de cette formation professionnelle en Marketing de l'Accueil et du Goût sont :

- Appréhender son métier afin de porter un regard critique sur son environnement, en déduire des nouvelles idées et des solutions concrètes et applicables
- Apporter des connaissances étendues dans le marketing, la distribution, la vente, la communication, les relations publiques, la communication digitale et découvrir leurs différents outils.
- Favoriser la connaissance des attentes actuelles des clients afin de communiquer de manière adaptée et développer des stratégies gagnantes.