

BREVET FÉDÉRAL

DE SPÉCIALISTE EN VENTE

2022-2023



CONTENU

- ▶ Spécialiste en vente
- ▶ Institut de formation
- ▶ Blended learning
- ▶ Outils de formation
- ▶ Direction de cours

100% de réussite
en 2021 !

à l'examen du Brevet Fédéral

LE BREVET DE SPÉCIALISTE VENTE

La formation FMP 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.

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.

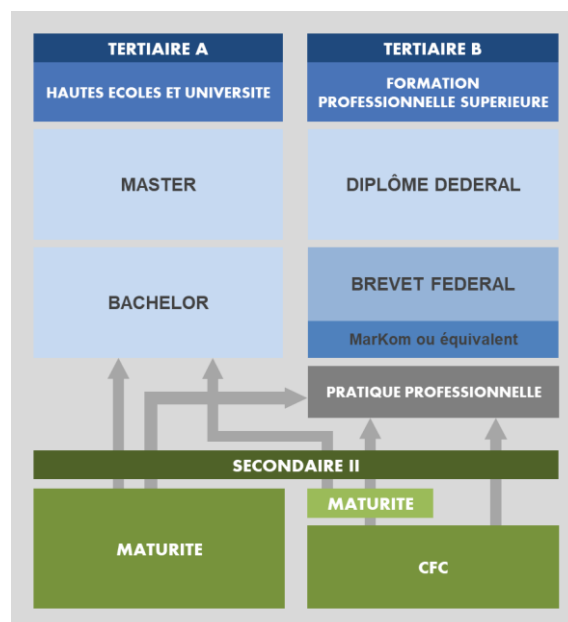
APPRENDRE UN MÉTIER !

Orientée vers la pratique, la formation de Spécialiste en Vente avec Brevet fédéral, vous prépare aux situations d'examens comme à celles d'entreprise.

Reconnaissance

L'examen du brevet fédéral de spécialiste en Vente est un examen officiel et reconnu. Il est organisé conjointement par les différentes associations professionnelles mandatées par la confédération. Au cours de celui-ci sont examinés les connaissances et compétences nécessaires à la réalisation d'un travail professionnel de haut niveau.

Depuis 2016, la filière professionnelle Suisse subit une mutation et sa reconnaissance internationale est en fort développement. Considéré comme équivalent à un Bachelor, réussir un brevet fédéral, permet non seulement d'acquérir de l'expérience en emploi, d'élargir son champ de compétence mais également de disposer d'un diplôme fortement reconnu en Suisse et désormais aussi à l'étranger.



Prérequis

Le brevet fédéral se déroule sur 12 mois pour les personnes déjà au profit d'une formation professionnelle d'assistant ou généraliste en vente, telle que le certificat MarKom, le certificat FMPro de généraliste en marketing, vente ou communication. Pour la personne qui n'est titulaire d'aucun de ces titres ou équivalent, une formation préparatoire est indispensable. Pour cela nous proposons un cursus avec formation préparatoire en 3 mois.

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.

Structure de l'examen

Les examens sont proposés une fois par an (à mi-mars pour les écrits et fin avril pour les oraux). Ils sont généralement organisés à Bâle (à confirmer) pour les écrits et à Lucerne pour les oraux. Les examens couvrent les différentes connaissances professionnelles exigées dans le domaine de la vente.

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

Epreuve	mode	durée
• Connaissances générales	écrit	2 heures
• Etude de cas (Marketing et Vente)	écrit	3 heures
• Etude de cas (Planification)	écrit	3 heures
• Etude de cas (Mise en œuvre)	écrit	2 heures
• Question « boîte aux lettres »	écrit	1.5 heures
• Techniques de présentation	oral	140 minutes <i>incl 120min de prép.</i>
• Discussions pratiques	oral	30 minutes
• Situations critiques	oral	30 minutes
TOTAL		14h50

Admission aux examens

Est admis(e) à l'examen professionnel celui ou celle qui remplit les conditions suivantes :

Pour les titulaires d'un CFC (ou titre professionnel supérieur)

Pouvant justifier d'une expérience professionnelle d'au moins 2 ans dans l'un des domaines : marketing, publicité, marketing direct, vente **ou** relations publiques.

Ou:

Pour les non titulaires de CFC

Pouvant justifier d'une expérience professionnelle **d'au moins 3 ans** dans l'un des domaines : marketing, publicité, marketing direct, vente **ou** relations publiques.

Subvention fédérale

Dès 2018, tous participants à l'examen d'un brevet fédéral peuvent obtenir une subvention fédérale. Avec la révision de l'ordonnance fédérale (OFPr), les formations professionnelles supérieures sont subventionnées à hauteur de 50% des frais de formation.

La seule condition à remplir est d'être domicilié en Suisse et être inscrits à l'examen du brevet fédéral. La procédure pour bénéficier de cette subvention est détaillée sur le site du SEFRI (www.sbf.admin.ch)

Il existe également d'autres subventions, cantonales ou privées, qui peuvent s'additionner à la subvention fédérale, jusqu'à hauteur de 90% des frais de formation. Ces subventions possèdent des procédures et montants propre à chacune d'entre elle.

PLANIFICATION DU CURSUS 2022

Le cursus est organisé en 8 modules de 6 semaines (+1 module facultatif, de mise à niveau en début de formation), chacun se terminant par une journée de présentiel, **planifiée le mercredi** de la semaine indiquée. Cette planification permet d'optimiser les journées de regroupement et de planifier plus aisément son temps libre.

Brevet Marketing/Vente	2022															
	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre	Janvier	Février	Mars	Avril
Mise à niveau (en option)	Module 0															
Gestion de projet			9	Module 1		27										
Analyse et Finance					Module 2		8									
Produit et prix						Module 3		20								
Distribution et Promo ventes							Module 4		31							
Communication et Vente								Module 5		12						
VENTE - Planification de la vente									Module 6		23					
VENTE - Processus et Intéractio										Module 7		11				
Préparation examen écrit											Module 8		15			
Préparation examen oral													+ Prépa examens	21		29

Pour les personnes titulaires d'un Certificat MarKom/FMPro MarCove (ou équivalent) remontant à quelques années, ou ayant suivi une préparation dans un autre institut de formation, le module 0 (de « mise à niveau ») est obligatoire. La participation à ce module supplémentaire n'engage pas de coûts additionnels et se déroule sur une durée de un à trois mois (début janvier au plus tard).

Module 0 – Mise à niveau

- Notions d'économie et Droit
- Marketing
- Vente et distribution
- Communication et RP

Module 1 – Gestion de projet

- Autogestion
- Management
- Gestion des groupes
- Gestion de projets

Module 2 – Analyse & Finance

- Bases de comptabilité
- Comptabilité analytique
- Recherche et étude de marché
- Statistiques

Module 3 – Produit & prix

- Bases marketing
- Organisation et stratégie marketing
- Mix Produit
- Mix Prix

Module 4 – Distribution & Promotion

- Bases de la distribution
- La distribution stratégique
- Promotion et merchandising
- Droit et gestion clients

Module 5 – Communication & Vente

- La communication
- Outils de communication
- Formes et processus de vente
- La prospection

Module 6 – Planification des ventes

- Stratégie de vente
- Conduite et Key-Account
- Analyse et subvariables de la vente
- La planification de la vente

Module 7 – Interaction en vente

- Psychologie de vente
- L'entretien de vente
- L'argumentation
- Offre et commande

Module 8 – Révision & Préparation

- Révision
- Préparation aux examens écrits
- Examens en blanc

Module 9 – Technique de présentation

- Technique de présentation
- Préparation aux examens oraux
- Training oral

VOTRE INSTITUT DE FORMATION PROFESSIONNELLE

Leader de la formation à distance, FMP Formation est le premier institut de Suisse romande à proposer des formations en « blended learning » (formation « mixte » combinant formation à distance et formation traditionnelle en classe). Également inventeur du « blended coaching » (combinant formation mixte et accompagnement autour de projet personnel), FMP Formation a révolutionné le domaine de la formation professionnelle supérieure ces dernières années, tant par ses méthodes que par ses résultats, devenant le premier acteur du domaine en Romandie.

Du côté de FMP Formation, on revendique des résultats souvent supérieurs aux écoles traditionnelles pour les Brevets Fédéraux et même des taux de réussite supérieurs de 10 à 20% pour les cursus de certificats. Il s'agit d'une réalité qui surprend plus d'un observateur et semble directement lié à la méthode pédagogique mise en place. Une évolution et des résultats probants qui ont grandement contribué à la renommée de cette nouvelle approche de la formation supérieure.

DES TAUX DE RÉUSSITE UNIQUES !

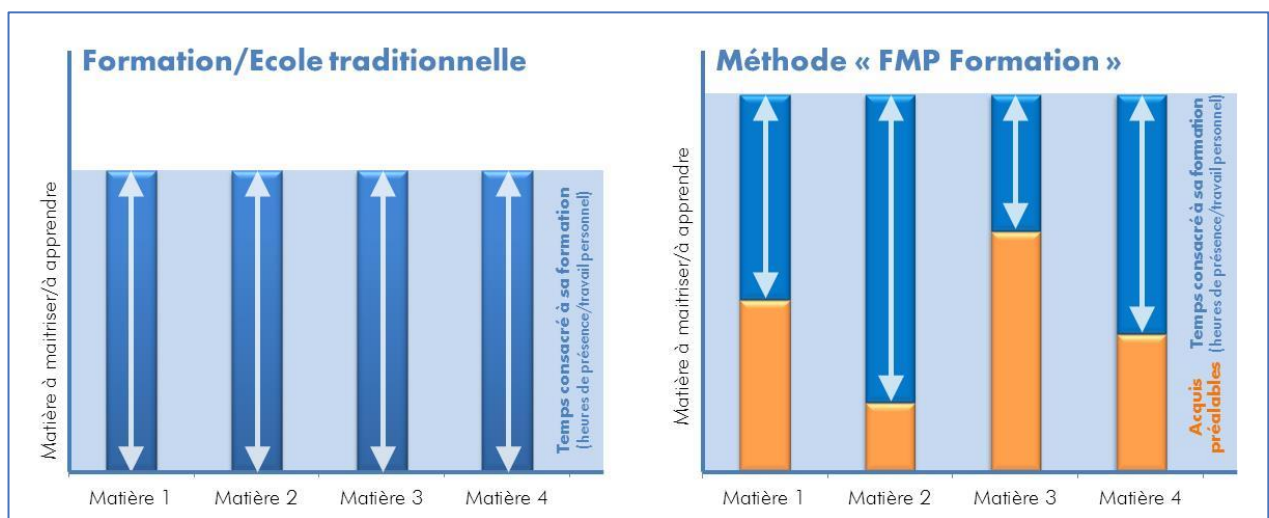
Brevet Fédéral Spécialiste RH 2019	92%
Brevet Fédéral Spécialiste Marketing 2019	67%
Brevet Fédéral Spécialiste Vente 2017	85%
Certificat MarKom 03.2020	100%
Certificat HRSE Gestion Personnel 03.2020	94%
Réussite moyenne certificat MarKom*	94%
Réussite moyenne certificat HRSE*	92%

* moyenne des étudiants FMP sur les 3 dernières années

Innovant et professionnel : FMP lie enseignement et expérience

FMP ne cesse d'innover depuis plus de 30 ans pour apporter des solutions de formation toujours plus pratique et professionnelle. Depuis 2016, la nouvelle méthode mis en œuvre sur l'ensemble des formations pratiques, permet de garantir un niveau d'acquisition très élevé et de s'adapter au niveau de chacun, permettant ainsi d'atteindre un niveau de maîtrise plus élevé encore.

Cette nouvelle méthode de formation, met à profit votre expérience professionnelle et personnelle ainsi que les compétences déjà développées. Elle vous permet de progresser à l'aide de vos acquis préalables, consacrant du temps là où la connaissance manque et passant plus vite sur les domaines maîtrisés.



UNE MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Notre institut est reconnu pour son professionnalisme et la qualité de ses méthodes pédagogiques. De nombreuses fois copié et imité mais jamais égalé, c'est le quotidien des meilleurs. Notre équipe de direction s'efforce chaque année de développer des outils et méthodes toujours plus pratiques, innovantes et perfectionnées.

Formation flexible, à distance et en Blended learning

La charge de travail moyenne pour une telle formation est estimée à **environ 12 heures par semaine**. Cette charge de travail peut varier en fonction du domaine abordé, de la période (proche ou non des examens...) et surtout de vos connaissances et de votre expérience. Chaque parcours de formation devient ainsi personnalisé et vous permet de mettre l'accent sur les points à travailler plutôt que de vous investir dans les domaines déjà maîtrisés. Avec notre méthode, non seulement vous vous préparez à l'examen vite et bien, mais surtout...

- ▶ **Il n'est pas nécessaire de se retrouver dans une salle de classe pour acquérir des compétences.**
- ▶ **Les compétences acquises par l'expérience professionnelle doivent faciliter l'apprentissage et être prises en compte dans la formation... Donc vous apprenez plus en travaillant moins !**

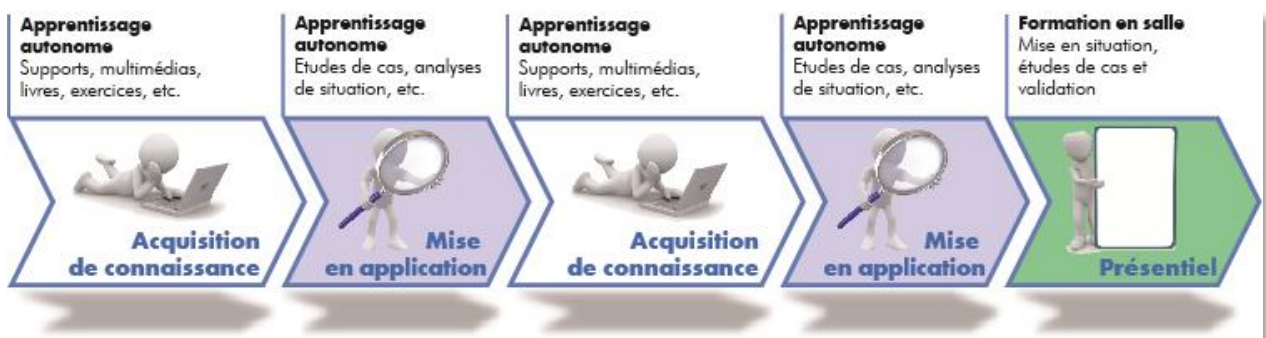
Suivi personnalisé

Nous concevons nos formations dès le départ selon une approche mixte (blended learning) combinant des séances de cours « présentiels » qui permettent d'approfondir les sujets dans la pratique, des séquences d'autoformation sur documentation (supports de cours, livres) et assistées par ordinateur (document, vidéo, etc.), tout ceci complété par des exercices théoriques et de mise en situation pratiques. Au moyen de l'e-mail, de forum, de chat Internet ou de conférences téléphoniques, les apprenants sont également interconnectés et soutenus dans leurs études autodidactiques par leurs formateurs.

L'interconnexion de ces outils et le suivi personnalisé permettent de garantir à chacun une mise en application de la théorie et améliorer le transfert dans leur pratique !

Les participants sont accompagnés et suivis par des professionnels de la pédagogie ainsi que par leurs formateurs tout au long de leur formation. Au moyen de l'e-mail, de médias sociaux, de journées de regroupement et de conférences téléphoniques, les apprenants sont interconnectés et soutenus dans leurs études autodidactiques par leurs pairs et leurs formateurs.

Du choix de la formation adaptée, à la validation du dossier et l'inscription aux examens, en passant par l'accompagnement durant les modules, les participants sont constamment soutenus dans leur démarche.



DES OUTILS PRATIQUES

Afin de garantir une bonne compréhension de la matière, de nombreux outils sont mis à disposition des participants, en plus du soutien des formateurs.

Parmi ces outils fournis aux participants, on trouve un manuel d'apprentissage, des supports de cours détaillés, des livres de référence, des exercices théoriques, des cas pratiques et du matériel numérique (audio, audiovisuel, recherches, etc.).

Campus online

Ce campus virtuel permet de structurer le parcours de formation. Avec cette plateforme online, les participants accèdent à l'ensemble des documents, outils et exercices. Chaque formateur choisit les outils qu'il souhaite mettre à disposition de ses participants et par conséquent la configuration du campus virtuel peut changer d'un module à l'autre. Ces outils sont régulièrement mis à jour pour être au plus proche de la pratique actuelle.

L'utilisation du campus ne nécessite qu'un simple accès à internet et est multiplateforme. Aucune connaissance approfondie n'est nécessaire. Savoir naviguer sur internet et utiliser les bases de la bureautique sont suffisants !

Exercices et mise en situation

L'étude théorique, est ponctuée d'exercices de validation autocorrigés par le participant ou à envoyer au formateur responsable. Des compléments d'actualité sont également envoyés pendant la période d'apprentissage individuel.

Les fréquences des exercices et des compléments sont adaptées de manière à assurer la réactivation de la mémorisation. Pour garantir la meilleure efficacité, plusieurs types d'exercice sont à faire par les participants :

- Exercice théorique en autocorrection
- Exercice théorique à faire corriger par le formateur
- Mise en situation pratique
- Exercice pratique en classe
- Examen en blanc

Regroupement présentiel

Ce sont des moments importants de la formation, ils procurent tous les éléments nécessaires qui pourraient encore faire défaut. Un ou plusieurs professionnels du métier anime la journée à l'aide d'explications détaillées agrémentées d'exemples pratiques, des cas pratiques, etc.

Entraînement aux examens

Inclut dans le parcours et le prix de la formation, les révisions d'examens, les entraînements ainsi que des examens en blancs sont fournis aux participants. Le présentiel de révision est un véritable examen en blanc comportant l'ensemble des contraintes relatives (stress compris) avec de nombreuses mises en situation spécialisées, une analyse vidéo de la présentation orale ainsi que le soutien de spécialiste pour le dossier à présenter.

Module de mise à niveau

Mis à disposition dès l'inscription, le module zéro, permet de mettre ses connaissances au niveau du dernier examen du certificat d'assistant MarKom ou FMPro. Pour les participants ayant suivi la préparation au certificat avec FMP durant les douze mois précédents ou déjà titulaire d'un brevet fédéral, ce module est facultatif.

SEREZ-VOUS À L'AISE AVEC LE BLENDED LEARNING ?

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

INSTALLATION	OUI	NON
• Avez-vous un ordinateur/tablette récent (moins de 5 ans) ?		
• Avez-vous une connexion internet ADSL fonctionnelle ?		
• Votre ordinateur est-il équipé d'un logiciel antivirus avec mise à jour ?		
• 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 un outil de recherche internet ?		
• Etes-vous à l'aise sur internet ?		
MOTIVATION	OUI	NON
• 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 !		
JE SUIS PLUTOT :	OUI	NON
• 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. Nous évaluerons ensemble la situation et proposerons des outils et moyens pour nous assurer du bon déroulement de la formation.

DIRECTION DE COURS

Appuyés 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



**Yves
Goumaz**

- Brevet fédéral de coordinateur de vente
- Diplôme SAWI de Marketing Manager

Expériences :

Commercial externe, product manager, chef de vente puis finalement indépendant pendant plus de 20 ans, entres autres dans la formation pour adultes. Il est titulaire du brevet fédéral de coordinateur de vente et du diplôme SAWI de Marketing Manager, et saura vous accompagner tout au long de votre parcours de formation.

Direction pédagogique et qualité



**Emmanuel
Douillet**

- EHL Lausanne
- Executive MBA
- CAS en développement durable
- Diplôme en gestion des affaires et en gestion de projet

Expériences :

Responsable qualité et développement durable, professeur au sein d'une grande Ecole hôtelière romande, il est au bénéfice de plus de 25 ans de métier dans la formation, la qualité et la vente. Il est titulaire d'un Executive MBA, d'un CAS en développement durable et diplômé en gestion des affaires et en gestion de projets. Il est responsable du Management Qualité de SAWI et FMP.

Des formateurs professionnels

Tous les formateurs qui animent des cours dans le cadre de la formation de spécialiste en Vente, sont des professionnels qualifiés et reconnus dans leur domaine. L'objectif étant d'apporter aux candidats les connaissances pratiques les plus actuelles ainsi qu'une vision terrain de leur métier afin d'en faire des professionnels qualifié et opérationnel.



T. Milenkovic
Spécialiste communication



L. Soulat C.
Directrice Link



M-P. Vullyamoz
Experte Comptable



L. Thierrin
Key Account Manager
Responsable de vente

D'autres intervenants et formateurs interviennent ponctuellement durant la formation et également pour des drills d'expert durant la préparation aux examens !