



BREVET FÉDÉRAL

Spécialiste en Vente

Associant le programme du Brevet Fédéral de Spécialiste en Vente aux meilleurs contenus des cursus des programmes CREA, le Diplôme de Sales & E-Commerce Strategist + BF permet de se former sur tous les aspects liés à la commercialisation, qu'elle soit offline ou online. Partant de connaissances de bases en économie, droit et organisation, le cursus se poursuit, par le Marketing, la distribution et la planification des ventes pour se terminer par la technique de vente. Ce double cursus permet d'appréhender tous les outils de la commercialisation d'un produit ou d'un service pour être responsable commercial ou Key Account Manager.

Sous la direction d'Yves Goumaz, formateur et consultant indépendant depuis plus de 20 ans, le Diplôme de Sales & E-Commerce Strategist a pour ambition de se positionner comme une étape importante dans la formation professionnelle tout en préparant les participant-e-s aux besoins et attentes des entreprises, dans un secteur en pleine transformation.

À QUI S'ADRESSE CE BREVET FÉDÉRAL ?

Aux personnes déjà en place dans un département commercial ou souhaitant en intégrer un et développer des compétences professionnelles pertinentes et reconnues par la Confédération suisse.

OBJECTIFS

Le Spécialiste en Vente avec Brevet Fédéral est capable d'assumer de manière autonome toutes les tâches liées à la vente au sein du service interne comme externe ou dans le domaine du Key Account Management.

- **Savoir analyser son marché**
- **Savoir établir une stratégie commerciale (Distribution – Vente)**
- **Savoir gérer les ventes en interne comme en externe**
- **Développer la fonction vente de l'entreprise**

CERTIFICATIONS

Le cursus proposé vous permet d'obtenir un double diplôme de Sales & E-Commerce Strategist, ainsi que la préparation au Brevet Fédéral de Spécialiste en Vente. À cela s'ajoute un accès gratuit de 6 mois à la plateforme d'apprentissage en ligne LEARNING7 et son programme: « Marketing in a Digital World ».

PRÉ-REQUIS

- Être titulaire d'un CFC (Certificat Fédéral de Capacité), d'une Maturité Fédérale, d'un Baccalauréat, d'un Diplôme d'école de commerce, d'école de culture générale ou d'une équivalence.
- Bénéficier d'une expérience pratique de 2 ans dans le domaine du Marketing, de la Vente, de la Communication, de la Publicité, des Relations Publiques, du Marketing direct ou de la Promotion.

FORMATEURS

YVES GOUMAZ
Directeur
programme
Consultant

JOAQUIN FERNANDEZ
Owner
@Marketing Intelligence
& Etudes de marché

GÉRALD LE MEUR
Branch Office Director
@OOH Media SA, GE
Performance Director
@McSaatchi, GE

GAËTAN GUMY
Directeur des ventes
@LORO SA

**JEAN-CLAUDE
CASTELLI**
Responsable commercial
@Marchon SA

MODALITÉS

LIEU & HORAIRES

Lieu CREA INSEC U. / Impact Hub
Rue du Jura 11
1004 Lausanne

Horaires Lundi et mercredi soir de 18h00 à 21h00
+ 2 samedis par mois de 9h00 à 16h00

DURÉE

Environ 400 heures de cours.

DATES DES COURS*

Du mois de Janvier 2020 au mois d'Avril 2021.

* Dates sous réserve de modifications

TARIF

CHF 9'800.- + Frais de dossier de CHF 200.-

La Confédération accorde une subvention à hauteur de 50% sur les frais d'écologie, sous certaines conditions, aux candidat-e-s se présentant à l'examen du Brevet Fédéral.

POUR VOUS INSCRIRE OU NOUS CONTACTER

Pour vous inscrire au Brevet Fédéral, il vous suffit de vous rendre sur WWW.CREAGENEVE.COM

Vous pouvez nous **contacter par mail** à l'adresse suivante: info@creageneve.com ou **par téléphone** au **+41 22 338 15 80**.



MODULES

Module 1 Connaissances générales

AUTOGESTION, CONDUITE
MARKETING DE L'ANALYSE AUX INSTRUMENTS
COMPTABILITÉ

Module 2 Communication

PUBLICITÉ
PROMOTION DES VENTES

Module 3 Distribution

CIRCUITS ET CANAUX

Module 4 Stratégie e-commerce

E-COMMERCE & CRM
GROWTH HACKING

Module 5 Vente

STRATÉGIE DE VENTE
PLANIFICATION DES VENTES
ARGUMENTAIRE DE VENTE
ORGANISATION DE VENTE

Module 6 Technique de vente

PSYCHOLOGIE DE VENTE
PROCESSUS DE VENTE

Module 7 Présentation orale

TECHNIQUES DE PRÉSENTATION

PLANNING*

LUNDI & MERCREDI: 18H00 À 21H00
SAMEDI: 9H00 À 16H00

| | |
|--------------------------------|---|
| Janvier 2020 | Sam 18, lun 20, mer 22, sam 25, lun 27 et mer 29 |
| Février 2020 | Lun 3, mer 5, sam 8, lun 10, mer 12, lun 24, mer 26 et sam 29 |
| Mars 2020 | Lun 2, mer 4, lun 9, mer 11, sam 14, lun 16, mer 18, lun 23, mer 25, sam 28 et lun 30 |
| Avril 2020 | Mer 1 ^{er} , sam 4, lun 6, mer 8, lun 27 et mer 29 |
| Mai 2020 | Lun 4, mer 6, lun 11, mer 13, sam 16, lun 18, lun 25 et mer 27 |
| Juin 2020 | Mer 3, mer 10, sam 13, mer 17, lun 22, mer 24, sam 27 et lun 29 |
| Juillet 2020 | Mer 1 ^{er} et sam 4 |
| Août 2020 | Lun 24, mer 26, sam 29 et lun 31 |
| Septembre 2020 | Mer 2, lun 7, mer 9, sam 12, lun 14, mer 16, mer 23, sam 26, lun 28 et mer 30 |
| Octobre 2020 | Sam 3, lun 5, mer 7, lun 26 et mer 28 |
| Novembre 2020 | Lun 2, mer 4, sam 7, lun 9, mer 11, lun 16, mer 18, sam 21, lun 23, mer 25 et lun 30 |
| Décembre 2020 | Mer 2, sam 5, lun 7, mer 9, sam 12, lun 14 et mer 16 |
| De Janvier 2021 À Mars 2021 | Du mois de janvier au mois de mars 2021, les dates sont à confirmer en fonction des spécialisations (Vente/Marketing) |
| Avril 2021 | La semaine du 12 au 17 auront lieu les examens pour le Diplôme CREA de Marketing & Digital Strategist |

* Dates sous réserve de modifications