



Formation à distance

VENTE ET MARKETING

Spécialiste en vente

En collaboration avec



Équité dans le texte : Par souci de lisibilité, nous avons fait le choix de formuler ce document au masculin. Bien entendu, il se réfère aussi bien aux femmes qu'aux hommes.



Objectifs

Le spécialiste en vente externe est recherché par toutes les organisations souhaitant offrir et vendre leurs prestations ou produits de manière efficace. Il conçoit et réalise la vente

de manière professionnelle et a la responsabilité d'atteindre les objectifs quantitatifs et qualitatifs fixés.

Contenu

La formation se base sur le contenu de l'examen décrit dans les directives établies par l'association faîtière.

Module – Tronc commun		Périodes
1.	Processus de vente	40
	Etude de marché	20
2.	Vente et planification de la vente	56
3.	Marketing	28
	Communication	28
4.	Comptabilité	28
	Droit	28
5.	Distribution	28
	Techniques de présentation et de vente/entretien de vente	28

6. Modules spécifiques			
Spécialiste Externe		Spécialiste Interne	
Autogestion	20	Statistiques en économie d'entreprise	20
Techniques de l'entretien de vente externe	16	Aptitude personnelle à conduire	16
Préparation aux examens spécifique « vente externe »	20	Préparation aux examens spécifique « vente interne »	20

Module révision	
7.	Révision, préparation à l'examen
	40



Conditions d'admission

Sont admises à l'examen les personnes qui

- sont titulaires du certificat d'admission **MarKom**
- peuvent justifier une **expérience professionnelle d'au moins 2 ans** dans les domaines de la vente, du marketing, du marketing direct, des relations publiques ou de la publicité / communication marketing
- sont titulaires d'un certificat fédéral de capacité après une formation

- professionnelle de base d'au moins 3 ans

Ou

- sont titulaires du certificat d'admission **MarKom**
- peuvent justifier d'une **expérience professionnelle d'au moins 3 ans** dans les domaines de la vente, du marketing, du marketing direct, des relations publiques ou de la publicité / communication marketing

Titre obtenu

Spécialiste en vente avec brevet fédéral

Avec spécialisation vente externe ou interne

Tarifs ¹

Tarif membre² (polycopiés compris)	1 x Fr. 8'600.-	3 x Fr. 2'867.-	5 x Fr. 1'720.-
Tarif non-membre (polycopiés compris)	1 x Fr. 9'200.-	3 x Fr. 3'067.-	5 x Fr. 1'840.-

Nous nous associons au développement de votre identité professionnelle et afin de vous permettre de mener votre projet de formation avec succès, nos prestations comprennent :

- ✓ Un entretien d'orientation et de conseil personnalisé
- ✓ L'accès au réseau de la plus grande association professionnelle des employés du domaine tertiaire
- ✓ Une proximité et une disponibilité de notre équipe durant toute votre formation
- ✓ La possibilité de régler votre formation en plusieurs versements, sans frais

Supports de cours

Les supports de cours se composent d'une documentation établie par l'organisation des cours ainsi que d'ouvrages choisis.

¹ Sous réserve de modifications

² Voir conditions d'adhésion sur www.seclausanne.ch.



Notre association professionnelle

La SECLAusanne est une section de la Société suisse des employés de commerce (www.secsuisse.ch), la plus grande association professionnelle en Suisse pour le secteur tertiaire.

Fondée en 1885, notre section est la plus grande de Romandie, avec environ 1'400 membres. Au travers de nos différentes activités, nous voulons être présents tout au long de votre carrière professionnelle en mettant à votre service nos compétences :

- une connaissance parfaite du marché du travail.
- les qualités d'écoute propres à une institution «de proximité».
- une expertise reconnue dans la gestion de carrière (orientation, bilan, placement).

- le savoir-faire nécessaire pour concevoir des formations supérieures et des formations continues répondant au plus près aux demandes des employeurs.
- des services exclusifs et des rabais substantiels sur certaines prestations, offerts à nos membres.

La cotisation annuelle de l'association professionnelle est de Fr. 160.- (ou Fr. 110.- pour les jeunes de moins de 25 ans). Le bulletin d'adhésion et les statuts peuvent être téléchargés sur notre site internet (www.seclausanne.ch) ou obtenus auprès de notre secrétariat (voir coordonnées au paragraphe concerné).



Brevet fédéral de spécialiste en vente - interne ou externe

FORMULE D'INSCRIPTION

COORDONNÉES DE L'ÉTUDIANT (compléter en majuscule SVP !)

Madame Monsieur

Nom : _____ Prénom : _____

Adresse : _____

NPA + Ville : _____ E-Mail : _____

Date de naissance : _____ Natel : _____

Tél. privé : _____ Tél. prof. : _____

Membre SEC : oui non

Demande d'admission SEC : oui non

Session : mai 2011

Mode de paiement : merci de cocher la formule souhaitée²

Tarif membre³ (polycopiés compris)

1 x Fr. 8'600.-

3 x Fr. 2'867.-

5 x Fr. 1'720.-

Tarif non-membre (polycopiés compris)

1 x Fr. 9'200.-

3 x Fr. 3'067.-

5 x Fr. 1'840.-

Les taxes d'examens vous seront facturées par l'association faîtière au moment de votre inscription.

ADRESSE DE FACTURATION

même que l'étudiant autre adresse (à indiquer ci-dessous) :

Société : _____ Adresse : _____

Nom : _____ NPA : _____

Prénom : _____ Localité : _____

Par sa signature, l'étudiant-e confirme qu'il/elle a pris connaissance des conditions générales mentionnées à la page suivante et qu'il/elle les accepte.

Lieu et date : _____ Signature : _____

Par quel biais avez-vous pris connaissance de nos formations ?

votre entreprise

une connaissance

Internet

les annonces/la presse

l'orientation professionnelle

autre : _____

Financement de l'écologie

personnel

par l'entreprise

partiellement par l'entreprise



CONDITIONS GENERALES D'INSCRIPTION

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 12 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.



CURRICULUM VITAE

PHOTO

Madame Monsieur Date de naissance : _____

Prénom : _____ Nom : _____

Adresse : _____

Tél. portable : _____ Tél. prof : _____

E-mail : _____

CHECK-LIST DES DOCUMENTS FOURNIS POUR LA VALIDATION

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



FORMATION DE BASE

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

EXPERIENCE 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 _____

Lieu et date _____	Signature _____
--------------------	-----------------