

Spécialiste de vente (BF)

- ▷ Ce règlement a été approuvé par l'OFFT le 13 janvier 2009. Il remplace les règlements suivants :
- Examen professionnel de coordinateur/trice de vente (BF) du 5 janvier 1994
 - Examen professionnel supérieur de conseiller/ère de vente (DF) du 6 juin 1995
 - Examen professionnel supérieur d'agent/e de vente (DF) du 6 juin 1995

But de l'examen

Les *spécialistes de vente avec spécialisation en service interne* ont les compétences pour gérer de manière efficace et efficiente, en accord avec les objectifs de l'entreprise et les exigences du marketing, tous les secteurs de la vente, services internes et externes, ainsi que le key account management. Elles/ils organisent la vente de manière professionnelle et sont responsables pour la réalisation qualitative et quantitative des objectifs visés. Elles/ils sont en mesure de remplir les tâches de gestion en entreprise ainsi que les activités de planification et de coordination dans leur domaine d'activité. La prise en charge complète des clients stratégiques fait partie de leur mission.

Elles/ils sont en mesure d'élaborer un projet pour un concept de planification et de gestion de la vente, de pondérer de manière correcte les instruments marketing et d'appliquer les secteurs de la comptabilité, déterminants pour les situations décisionnelles de l'entreprise, dans leur domaine d'activité. Des connaissances fondamentales en économie d'entreprise et économie nationale permettent aux spécialistes en vente d'évaluer correctement leur environnement.

Les *spécialistes de vente avec spécialisation en service externe* apportent la preuve qu'elles/ils possèdent les connaissances et capacités leur permettant de satisfaire aux exigences professionnelles élevées dans les diverses fonctions inhérentes à la vente active. Les fonctions de la vente active comprennent, entre autres: conseiller à la clientèle au service externe (vente sur le terrain), conseiller à la clientèle sur place (vente en magasin), vente dans les foires, vente en groupe, vente par téléphone, ingénieur de vente, service à la clientèle, key account manager, agent de vente. Elles/ils ont les compétences pour gérer avec efficacité et efficience tous les secteurs de la vente active, en accord avec les objectifs et les exigences de la direction de vente. Elles/ils organisent la vente de manière professionnelle et sont responsables pour la réalisation qualitative et quantitative des objectifs visés. La prise en charge complète des clients clés fait partie de leurs tâches en tant que key account manager. Elles/ils sont en mesure de gérer et de conseiller complètement un secteur de vente et/ou un groupe de clients et de conclure positivement les négociations de vente. Leurs larges connaissances de la vente active leur permettent d'évaluer correctement les marchés et le comportement des concurrents et par conséquent de réaliser des stratégies de prospection du marché et de la clientèle adéquates.

Admission à l'examen

Sont admis à l'examen les candidates/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 de la vente, du marketing, du marketing direct, des relations publiques ou de la publicité / communication marketing et apportant la preuve d'avoir achevé une des formations suivantes et obtenu
 - un certificat fédéral de capacité après une formation professionnelle de base d'au moins 3 ans;
 - un diplôme d'une école de commerce reconnue par la Confédération;
 - un diplôme d'une école professionnelle reconnue par la Confédération d'une durée d'au moins 3 ans;
 - tous types de maturités;
 - un diplôme d'une école professionnelle supérieure, d'une haute école spécialisée (HES) ou d'une

université reconnues par la Confédération;

- un diplôme d'un examen professionnel supérieur pour professions commerciales;
- un brevet pour spécialistes en marketing, planificateurs/planificatrices en communication, spécialistes en relations publiques;
- ayant réussi l'examen d'admission MarKom ou examen équivalent au cours des 5 dernières années et pouvant 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 publicité / communication marketing.

Examen final

L'examen comporte les épreuves suivantes:

spécialisation service interne

Planification de la vente
 Promotion de la vente / publicité
 Distribution
 Marketing
 Comptabilité / controlling
 Statistiques en économie d'entreprise
 Techniques de présentation et de vente /
 entretien de vente
 Aptitude personnelle à conduire
 Étude de marché

spécialisation service externe

Planification de la vente
 Promotion de la vente / publicité
 Distribution
 Marketing
 Comptabilité / controlling
 Droit pour vendeurs
 Rhétorique / présentation de la marchandise et
 merchandising
 Autogestion
 Processus de vente

Titre

Les titulaires du brevet sont autorisés à porter le titre protégé de:

- Spécialiste de vente avec brevet fédéral, spécialisation en service interne
- Spécialiste de vente avec brevet fédéral, spécialisation en service externe
- Verkaufsfachmann/-frau mit eidg. Fachausweis, Vertiefungsrichtung Innendienst
- Verkaufsfachmann/-frau mit eidg. Fachausweis, Vertiefungsrichtung Aussendienst
- Specialista di vendita con attestato professionale federale, specializzazione servizio interno
- Specialista di vendita con attestato professionale federale, specializzazione servizio esterno

La traduction anglaise recommandée est:

- Sales Specialist with Federal Diploma of Professional Education and Training (Federal PET Diploma), Focus Inside Work

Sales Specialist with Federal Diploma of Professional Education and Training (Federal PET Diploma), Focus Field Service

Organe responsable

Les organisations du monde du travail suivantes constituent l'organe responsable:

- SWISS MARKETING (SMC)
- Vente Suisse
- SEC Suisse

Pour en savoir plus

Swiss Marketing SMC

Baslerstrasse 32

4600 Olten

Tél. 0900 392 636

www.swissmarketing.ch

Vente Suisse

Grünaustrasse 10

3084 Wabern

Tél. 031 961 54 8

www.verkaufschweiz.ch

SEC Suisse

Rue St-Honoré 3, case postale 3072

2001 Neuchâtel

Tél. 032 721 21 37

www.secsuisse.ch