



**Formation  
professionnelle  
FORCE DE VENTE**

**Lausanne**

**En collaboration avec la  
SEC Lausanne**





---

## LES QUATRE MODULES COMPOSANT CETTE FORMATION DU DOMAINE DE LA VENTE EXTERNE

MOT01

**PLANIFICATION  
DES VENTES**

MOP01

**PROSPECTION**

MCN01

**COMMUNICATION &  
NEGOCIATION**

MOM01

**MARKETING**

# FORMATION PROFESSIONNELLE DE FORCE DE VENTE

## 1. OBJECTIFS PRINCIPAUX

La volonté des associations professionnelles est de dispenser une formation de qualité, reconnue comme telle par le marché de l'emploi et qui permette, à toute personne titulaire d'un certificat fédéral de capacité, quel qu'il soit, d'envisager une carrière professionnelle dans le service externe.

La formation complète, composée de quatre modules, compte 210 périodes de formation réparties sur 2 mois et s'articule autour de deux composantes principales qui sont :

- La maîtrise des processus complets de la vente.
- La maîtrise des principaux outils pour faire face avec succès aux exigences de la vente.

## 2. CONDITIONS D'ADMISSION

Les conditions d'admission sont les suivantes :

- Etre au bénéfice d'une formation de base suisse ou étrangère achevée ou d'une expérience professionnelle significative pouvant être jugée équivalente.
- Disposer d'une bonne maîtrise orale de la langue française.

## 3. TYPE DE FORMATION

Modulaire : la formation globale de 210 périodes est composée de quatre modules indépendants ponctués chacun par un examen.



## 4. MODULES

### Planification des ventes – 42 périodes)

- Le principe de la vente et sa fonction au sein de l'entreprise;
- L'étude des produits et des services;
- La création d'argumentaires;
- La gestion de la clientèle;
- La gestion du secteur et des circuits, la prévision des déplacements;
- La préparation des visites et la fixation des objectifs;
- La création et la gestion de fichiers;
- La gestion du temps et des priorités.

### La prospection (60 périodes)

- L'approche par correspondance (le mailing);
- Les autres approches (par e-mail, fax, etc.);
- L'approche par téléphone;
- L'approche directe;
- Le traitement des barrages spécifiques à la prospection;
- Le développement de son réseau relationnel.

### Communication et négociation (78 périodes)

- Le vendeur;
- L'acheteur;
- La communication interpersonnelle;
- Le contact initial;
- La découverte;
- La proposition et l'argumentation;
- Les objections;
- La conclusion
- Les techniques de présentation.

### Marketing (30 périodes)

- Les généralités;
- L'analyse marketing;
- La stratégie marketing (concept);
- Le marketing opérationnel (Marketing Mix);
- Les études de marché.

## 5. EXAMENS ECRITS

- La planification des ventes
- La prospection
- Le marketing



---

## 6. EXAMENS ORAUX

- La communication et la négociation

## 7. DUREE DE LA FORMATION

Le suivi des quatre modules est réparti sur deux mois environ, à raison d'une journée de formation (6 périodes) par jour ouvrable.

## 8. ORGANISATION PRATIQUE DES COURS

SECLausanne (Société des employés de commerce), rue Centrale 6, 1003 Lausanne

Tél. 021 312 93 47 - Fax. 021 320 99 35

E-mail : [info@seclausanne.ch](mailto:info@seclausanne.ch) - [www.seclausanne.ch](http://www.seclausanne.ch)

En collaboration avec **ARVENTIS**, Association Romande de la Vente : [www.arventis.ch/](http://www.arventis.ch/)

## 9. DIRECTION DES COURS

Philippe Perret, c/o Arventis, 11, rue Neuve 1003 Lausanne

Tél. 021.329.00.81 E-mail : [info@arventis.ch](mailto:info@arventis.ch)

## 10. LIEU DES COURS

Lausanne, rue de l'Ale.

## 11. INVESTISSEMENT

	Tarif :	Tarif membre d'une des deux associations :
Cours complet :	Fr. 5'540.-	Fr. 5'040.-

Les frais d'examen ne sont pas compris dans l'écolage, ils font partie d'une facturation séparée.

	Tarif :	Tarif membre d'une des deux associations :
Taxes d'examens :	Fr. 750.-	Fr. 685.-

---

# Formation - Force de vente

Prénom : ..... Nom : .....

Je souhaiterais avoir un entretien avec le responsable de formation pour obtenir de plus amples renseignements.

Vous pouvez me joindre au n° suivant :

Tél. : .....

**A renvoyer par fax au n°021 / 329 00 82**

---

Ne pas remplir

Réception le : .....

Entretien fixé le : .....



---

**FORMULE D'INSCRIPTION**

---

 Madame     Monsieur

Nom : ..... Prénom : .....

Adresse : .....

NPA : ..... Localité : .....

E-Mail : ..... Natel : .....

Tél. privé : .....

Année scolaire 2008 – 2009	Montant	Montant membre
Formation professionnelle Force de vente :	Fr. 5'540.-	Fr. 5'040.-
Taxe d'examen :	Fr. 750.-	Fr. 685._
<b>Total à payer :</b>		

**Instructions de paiement et d'inscription aux cours**

1. L'écolage doit être payé avant le commencement des cours, sauf arrangements ou demandes spéciales écrites et confirmées par la direction avant le début de la formation.
2. La présente formule d'inscription vaut facture, 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 des cours, des frais de dossier correspondant au 10% du montant total de la formation seront facturés.
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 d'année. Cette règle ne s'appliquera pas en cas de force majeure (maladie, accident de longue durée et sur présentation de certificat médical).
6. La formation débute avec un nombre de 10 participants minimum. De plus, afin d'assurer un enseignement de qualité, le nombre de places est limité. Nous sommes, dès lors, dans l'obligation de prendre en considération les inscriptions dans leur ordre d'arrivée.

**Par sa signature, l'étudiant(e) confirme qu'il/elle a pris connaissance des instructions mentionnées ci-dessus concernant le paiement du cours ainsi que l'inscription.**

Lieu et date : ..... Signature : .....

**Par quel biais avez-vous pris connaissance de nos formations ?**
 votre entreprise     une connaissance     la presse.....  
 les annonces     l'orientation professionnelle     autre : .....**Financement de l'écolage** personnel     par l'entreprise     partiellement par l'entreprise ( ....%)

**ARVENTIS**

Association romande la vente

En collaboration avec la Société des  
employés de commerce Lausanne



arventis

sec lausanne

Pour votre formation et votre avenir professionnel

---

## **Vos contacts...**

**Philippe Perret,  
direction des cours  
021 329 00 81**

**E-mail : [info@arventis.ch](mailto:info@arventis.ch)**

**Internet : [www.arventis.ch](http://www.arventis.ch)**