

Se former dans la vente, « à quoi bon ? »

C'est la réaction qu'une majorité de vendeurs auront ! Et pourtant, un brevet fédéral de vente confère à son titulaire des connaissances poussées en management, organisation et technique de vente. De plus, cela fait de lui un professionnel reconnu partout en Suisse et à l'international. Le Spécialiste en Vente est, aujourd'hui, la personne la plus confron-

tée au client et à ses réactions, il est le lien entre l'entreprise et ses clients. Il applique les mesures sur la base d'objectifs définis, planifie des stratégies d'acquisition, effectue des entretiens de vente, négocie, reconnaît, comprend et mène à bien des actions de marketing et de promotion des ventes. Il effectue un travail complet, mesuré et de manière profes-

sionnelle dans le respect du cadre légal. Une vraie valeur ajoutée à l'entreprise, une formation dans la vente bénéficie désormais d'une reconnaissance internationale de l'UNESCO, qui a revu à la hausse le niveau des brevets fédéraux helvétiques.

www.fmpformation.ch