
Höhere Fachprüfung für Verkaufsleiter mit eidg. Diplom
Examen professionnel supérieur pour chefs de vente avec diplôme fédéral
Esame professionale superiore per capi di vendita diplomati



Examen professionnel pour chefs de vente

Formation des experts

Jeudi 3 septembre 2009
Ecole d'Arts Visuels Berne

Thèmes

- Introduction *Claude J. Dubois*
- Aperçu du modèle d'examen *Jean-Paul Zürcher*
- Concept des formations *Jörg Rösler*
- Impressions et expériences *Franziska Scheiwiller*
- Evolution / Avenir *Jean-Paul Zürcher*

Contrôle qualité



Zertifikat

Die SQS bescheinigt hiermit, dass nachstehend genanntes Unternehmen über ein Managementsystem verfügt, welches den Anforderungen der nachfolgend aufgeführten normativen Grundlage entspricht.



SWISS MARKETING

SWISS MARKETING (SMC)
CH-4600 Olten

Zertifizierter Bereich

Prüfungssekretariat

Tätigkeitsgebiet


**Planung und Durchführung
von eidg. Berufs- und Höheren Fachprüfungen**


Normative Grundlage

ISO 9001:2000 **Qualitätsmanagementsystem**

Schweizerische Vereinigung für
Qualitäts- und Management-Systeme SQS
Bemstrasse 101, CH-4152 Zollikofen
Ausgabedatum: 2. August 2007

Dieses SQS-Zertifikat hat Gültigkeit
bis und mit 1. August 2010
Scope-Nummer: 30
Registrierungsnummer: 33607



X. Holman, Präsident SQS


T. Zülke, Geschäftsführer SQS



Organisation des examens

- Examen d'admission MarKom
- Spécialistes en marketing avec brevet fédéral
- Spécialistes de vente avec brevet fédéral
- Chefs de marketing avec diplôme fédéral
- Chefs de vente avec diplôme fédéral

 www.swissmarketing.ch

Histoire

41. déroulement de l'examen en 2009

4'530 diplômés chefs des ventes, 15 Key Account Manager

Nombre moyen de candidats 240–300

Age moyen 30-35 ans

Pourcentage de femmes env. 10 %

8 chefs de branche (plus 8 suppléants)

env. 110 experts intervenants (en fonction du nombre de candidats)

Objectif de l'examen

Nous souhaitons vérifier que les candidats disposent des compétences nécessaires pour assumer un poste de cadre dirigeant axé sur les fonctions de vente.

Le diplôme fédéral de chef des ventes doit donner la certitude que son titulaire a pu faire preuve de ses connaissances théoriques et pratiques ainsi que de son aptitude à commencer son métier.

Lors de **l'examen écrit et oral** le candidat doit démontrer qu'il

1. maîtrise **les compétences méthodologiques**, p.ex. qu'il
 - est en mesure d'appliquer de hautes capacités analytiques et conceptuelles
 - et qu'il est en mesure de trouver des solutions et de prendre des décisions
2. maîtrise **les compétences sociales**, p.ex. qu'il
 - a une capacité à diriger et à motiver
 - fait preuve d'une capacité à s'imposer et à réaliser

Epreuves écrites:

1. Conduite et organisation (4 h)
2. Finances et comptabilité d'entreprise (2 h)
3. Planification et gestion des ventes et de la distribution (4 h)
4. Marketing et instruments (4 h)
5. Information et controlling des ventes (4 h)

Epreuves orales:

6. Marketing: principes et stratégie (30 min.)
7. Droit et économie politique (30 min.)
8. Conduite de la vente (30 min.)

Matière de base

"Droit et économie politique"

Concept des formations des experts

PROCEDURE DE SELECTION

- Sélection personnelle des experts
- Uniquement des avocats en exercice et collaborateurs de l'université
- Planning annuel

PRESTATION

- Composition équilibrée de l'équipe
- Modification quotidienne de la composition de l'équipe

EXAMEN

- Entretien d'examen comme objectif
- axé le plus possible sur la pratique
- Grand écart entre le temps et la matière à contrôler

FORMATION

- Formation personnelle de base
- Séries de questions conformes au règlement et résistantes aux recours
- Question avec des critères de réponses concrets
- Séminaires spécifiques et annuels de formation continue

CONTROLE QUALITE

- Contrôle annuel
- Application conforme

Evolution / Avenir

Questions?

Merci
pour votre attention