

Cette formation s'adresse à toute personne désireuse de compléter ou de synchroniser des compétences.

Fonder un lien de compétence entre 3 métiers porteurs dans la vente :
Le métier de commercial-e, l'animation d'un point de vente et la formation de proximité

Le poste de F.A.C permet de répondre à des offres de travail qui regroupe 3 métiers et qui donne une nouvelle émergence aux personnes qui sont indispensables dans un domaine économique en perpétuelle évolution.



INFOS GENERALES

Écolage : 1'800 CHF + 120 CHF frais d'examen
(Validité offre au 31.12.26)

Obtention : Certificat

Participant-e-s : 4-6 personnes

Cible : 3 ans d'expérience métier ou personne en reconversion professionnelle

DATES / HORAIRES

Durée : 6 jours (12 sessions)

De 9h30 à 12h30 et de 13h30 à 16h30

TOUS LES JEUDIS ET VENDREDIS

Du 05 novembre au 20 novembre 2026

Ou

TOUS LES MARDIS ET MERCREDIS

Du 01 décembre au 16 décembre 2026

OBJECTIFS

- Répondre aux demandes grandissantes des entreprises qui ont besoin de personne de terrain.
- Concevoir, organiser, animer une formation de proximité
- Acquérir les compétences au métier de commercial-e : savoir planifier un plan de tournée, déterminer les objectifs commerciaux, comprendre et dynamiser la rentabilité d'un linéaire.
- Animer, promouvoir des lieux de passage dans un magasin, recruter, fidéliser de nouveaux consommateurs-trices

CONTENU

- .1. Le rôle et mission d'un-e F.A.C
- .2. Les qualités et compétences requises
- .3. Les objectifs professionnels au poste de F.A.C
- .4. Comment concevoir une formation de proximité
- .5. Les techniques commerciales
- .6. Le merchandising
- .7. L'expérience shopping et le plaisir de vendre

Workshop et étude de cas