WATCH
SALES ACADEMY

Créée par l'Association des fabricants et détaillants
en horlogerie, marché suisse, AMS.

La version allemande se trouve au dos de la brochure

RUE DE L'HÔTEL-DE-VILLE 3 | CH - 2400 LE LOCLE
WWW.WATCHSALESACADEMY.CH

Il existe aujourd'hui une formation avec un brevet officiel à la hauteur de vos ambitions

Brevet fédéral de :
CONSEILLER(ÈRE) DE VENTE EN HORLOGERIE

«L'horlogerie c'est bien plus qu'une industrie. Depuis plus de cinq siècles, l'art de la mesure du temps a fait appel aux plus subtiles connaissances de l'homme. A force de patience, de rigueur, d'inventivité, d'astuce, d'habileté, les horlogers ont inventé des mécanismes extrêmement sophistiqués pour mesurer l'écoulement du temps. Pour réussir, ils ont puisé leur inspiration dans la nature, dans les arts et la science. Les matières les plus nobles n'ont plus de secrets pour eux et ils savent trouver les pierres les plus belles pour décorer leurs montres. Parce qu'ils ont la volonté d'améliorer sans cesse la fiabilité et la précision des garde-temps, ils ont conquis la matière et savent aujourd'hui en tirer le meilleur parti afin de faire bénéficier leurs clients des plus récentes découvertes technologiques. C'est ainsi que l'horlogerie suisse est devenue «LA» référence de la qualité au niveau mondial.

Pour promouvoir cette science et diffuser son message sur les cinq continents, l'horlogerie helvétique a besoin d'ambassadeurs capables de les transmettre. La FH est ainsi étroitement liée à l'Association des fabricants et détaillants en horlogerie, marché suisse, AMS qui a créé une formation menant à l'obtention du titre officiel de «Conseillère ou conseiller de vente en horlogerie avec brevet fédéral».

A l'heure où la concurrence se fait toujours plus vive, il est indispensable d'apporter aux clients qui souhaitent acquérir un garde temps suisse les réponses qu'ils attendent, et de leur garantir ainsi qu'ils ont fait le meilleur choix.»

Jean-Daniel Pasche, Président de la Fédération de l'industrie horlogère suisse (FH)

Valoriser la culture horlogère suisse

L'Association des fabricants et détaillants en horlogerie, marché suisse, AMS, regroupant la majorité des marques horlogères, s'est inquiétée des connaissances de base des personnes, au sein des entreprises et des magasins, qui sont en contact avec les clients.

Elle a constaté que, si la fiabilité et la précision des montres est en constante progression depuis 30 ans, l'industrie horlogère n'a pas apporté la même attention à la qualité du service. La Watch Sales Academy contribue activement à la progression du professionnalisme du personnel de vente.

Or, une parfaite adéquation entre connaissance horlogère et celle de la vente permet d'apporter au client les réponses et les explications qu'il attend. Elle renforce sa volonté d'acheter et lui offre ainsi la part de rêve propre à la tradition d'excellence.

C'est dans cet état d'esprit que l'AMS a mis en place cette formation post-grade qui donne droit au brevet fédéral de conseillère ou conseiller de vente en horlogerie.

Une institution créée pour former...

La **Watch Sales Academy** est une institution créée par l'Association des fabricants et détaillants en horlogerie, marché suisse, AMS à l'intention des personnes intéressées par le monde de l'horlogerie. Elle permet à toutes les collaboratrices et collaborateurs des magasins ou des marques de montres d'acquérir les connaissances professionnelles indispensables pour gagner la confiance des clients. Elle accueille également, à certaines conditions, toutes celles et ceux qui souhaitent s'orienter vers le domaine commercial de l'horlogerie.

La formation dispensée par la **Watch Sales Academy** permet d'accéder au «Brevet fédéral de conseillère ou conseiller de vente en horlogerie».

DURÉE DE LA FORMATION

La formation dure 42 jours, à raison de trois jours par mois, durant 7 mois par année, hormis les mois de janvier, avril, juillet, août et décembre. Les trois derniers jours sont consacrés aux examens finaux. La formation peut également se faire par modules répartis sur une plus longue durée.

COÛT DE LA FORMATION

Pour une personne qui s'inscrit à titre individuel, la formation menant au «Brevet fédéral de conseillère ou conseiller de vente en horlogerie» est de 8000 francs, auxquels il faut ajouter 1000 francs de taxe d'examen. Pour les personnes employées par un magasin membre de l'ASHB, (L'Association suisse des horlogers-bijoutiers) ou une marque de montres membre de l'AMS (Association des fabricants et détaillants en horlogerie, marché suisse), la formation revient à 2000 francs plus la taxe d'examen de 1000 francs.

Au cœur de la région horlogère...

La **Watch Sales Academy** est installée au cœur de la région horlogère, au Locle. Située dans un jardin, au centre-ville, elle offre une infrastructure de formation moderne et perfectionnée. Les participants disposent d'un accès gratuit à internet.

Les sessions de cours accueillent au maximum 12 participants afin que chaque candidat puisse établir un contact étroit avec les divers intervenants professionnels d'une part, et bénéficie d'un enseignement personnalisé d'autre part.

Quant au contenu des sessions, l'accent est mis principalement sur les connaissances techniques de la montre ainsi que celles de la vente. Un conseiller de vente doit pouvoir expliquer, répondre aux questions, susciter l'envie d'acheter et être à l'écoute du client.

Transmettre sa passion ses connaissances

Durant les 20 journées consacrées à l'horlogerie sous toutes ses formes, vous pourrez, entre autres, vous familiariser avec les grandes inventions, les situer dans le temps et l'histoire, découvrir les subtilités des mouvements de montres, apprendre comment fonctionne un tourbillon et comprendre son utilité, recueillir des informations sur les nouveaux matériaux qui habillent les garde-temps du 21e siècle.

Connaître la technique, c'est bien, si vous savez l'argumenter, c'est mieux ! Durant 8 journées, par le truchement de jeux de rôles, et les conseils de praticiens expérimentés, vous apprendrez à gérer toutes les situations de vente possibles. Du client mécontent à celui qui exige des rabais en passant par celui qui, ne sachant pas quelle montre choisir, attend de vous un précieux support, vous deviendrez un professionnel confirmé de la vente et augmenterez ainsi vos affaires.

Une conseillère ou un conseiller de vente en horlogerie doit toujours être en mesure de « se vendre ». Il doit être capable de transmettre sa passion, ses connaissances professionnelles et son enthousiasme au client. Il est donc indispensable qu'il maîtrise son expression orale, sa gestuelle et qu'il sache mettre en scène la situation. Durant trois jours, vous apprendrez à poser votre voix, à choisir vos mots, à assurer vos gestes, à instiller la confiance dans l'esprit de votre interlocuteur et à faire passer votre message.

Vouloir vendre une montre sans connaître les tendances actuelles, c'est mission impossible ! Avec un designer reconnu, vous voyagerez dans les sphères de la mode horlogère, parcourrez les grandes époques de la création artistique, découvrirez la magie de l'Art Déco, en passant par le modernisme.

Vous connaîtrez les mécanismes de la contrefaçon horlogère grâce au cours que vous donnera la Fédération de l'industrie horlogère suisse, FH. Vous entrerez dans le monde des pierres précieuses et les métaux nobles n'auront plus de secrets pour vous. Enfin, comme le requiert la Confédération helvétique, garante du titre de « Brevet fédéral de conseillère ou conseiller de vente en horlogerie », vous acquerrez des notions de droit commercial et d'économie d'entreprise.

Toutes ces connaissances vous sont indispensables pour la réussite des examens finaux.

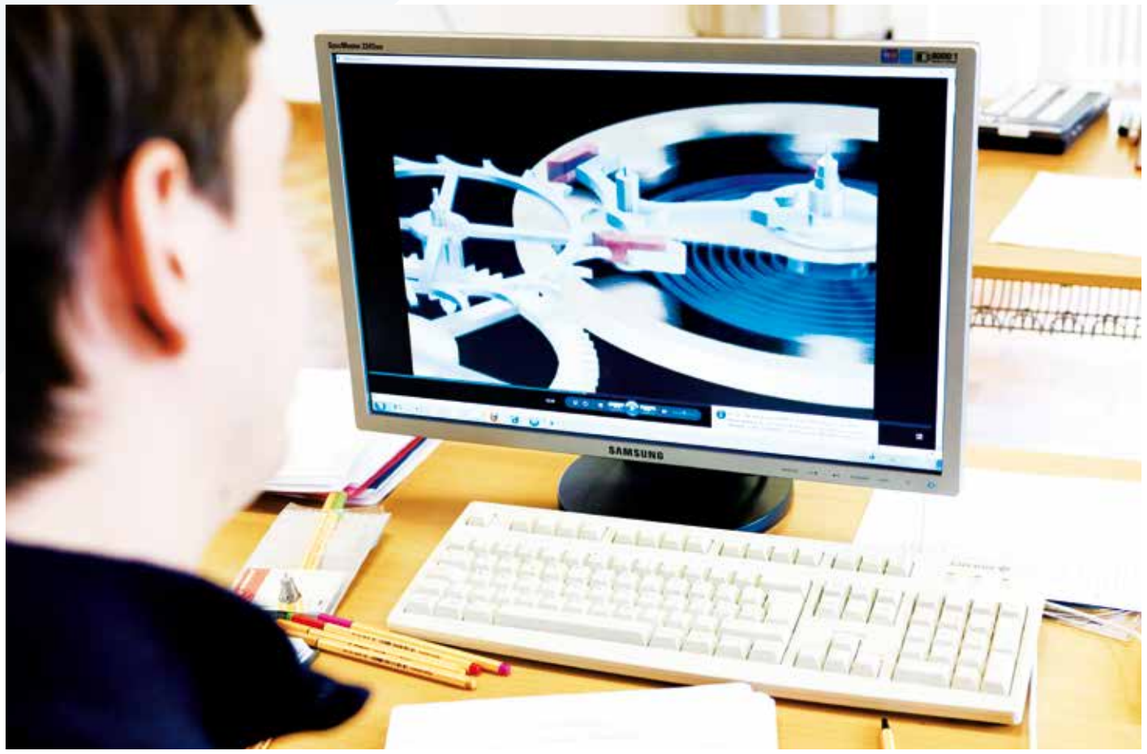
Qui peut l'obtenir ?

La formation est ouverte à toute personne, l'examen à celles qui remplissent les conditions suivantes :

- sont titulaires d'un certificat fédéral de capacité de vendeur / vendeuse ou de commerçant(e) ou d'un titre au moins équivalent ;
- et peuvent justifier d'une expérience professionnelle de deux ans consécutives dans le domaine de l'horlogerie ;
- ou n'ont pas de certificat fédéral de capacité, mais peuvent justifier d'au moins quatre années d'expérience professionnelle dans le domaine de l'horlogerie.

L'examen doit obligatoirement se dérouler dans l'une des trois langues officielles (français, allemand ou italien).

Si vous le souhaitez, vous pouvez obtenir davantage de renseignements ou d'information de la part des intervenants professionnels qui vous apporteront les explications complémentaires nécessaires. C'est le « Service à la carte » que vous offre la **Watch Sales Academy**.



Des matières enseignées par des spécialistes

Toutes les matières techniques sont enseignées par des maîtres de l'Ecole d'horlogerie du Locle ou des horlogers indépendants.

Les matières commerciales et de technique de vente, par des spécialistes des marchés et de la vente, tous actifs professionnellement.

Ils ont en commun la passion de leur métier et, chacun à sa manière, vous la transmettra.

Un brevet fédéral est une étape importante dans une carrière professionnelle puisqu'il témoigne que son détenteur possède un acquis de connaissances telles qu'il lui ouvre même les portes de facultés universitaires.

Si vous désirez en savoir plus vous avez le choix :

Vous pouvez consulter notre site internet :
www.watchsalesacademy.ch

Mais vous pouvez aussi nous écrire soit par courriel :
info@watchsalesacademy.ch

soit par voie postale :
Watch Sales Academy
3, rue de l'Hôtel-de-Ville
2400 Le Locle

Ou encore nous appeler au :
+41 (0)32 931 80 00

Formulaire d'inscription

Nom, prénom : .....

Date de naissance : .....

Langue : .....

Adresse, rue : .....

N° postal : ..... Ville : .....

Tél. privé : ..... Fax : .....

E-mail : .....

Diplôme(s) : .....

Employeur : .....

Adresse, rue : .....

N° postal : ..... Ville : .....

Tél. : ..... Fax : .....

E-mail : .....

Poste occupé : .....

Le / la soussigné(e) s'inscrit au cycle de formation de l'Association des fabricants et détaillants en horlogerie, marché suisse, AMS en vue de l'obtention du brevet fédéral de conseiller ou conseillère de vente en horlogerie.

Il / elle suivra la formation et se présentera aux examens.

Signature du (de la) candidat (e) Signature de l'employeur

Lieu et date Lieu et date

Rue de l'Hôtel-de-Ville 3 | CH-2400 Le Locle | Tél : +41 (0)32 931 80 00 | Fax : +41 (0)32 931 80 86
E-mail : info@watchsalesacademy.ch | www.watchsalesacademy.ch