

Brevet fédéral de conseiller/ère de vente en horlogerie

Introduction

Créée en 2004 par l'Association des fabricants et détaillants en horlogerie, marché suisse (AMS), la Watch Sales Academy répond aux besoins de formation du personnel de vente en horlogerie.

Public cible

Tous collaborateurs/trices désirant acquérir les connaissances professionnelles indispensables pour gagner la confiance des clients et toutes celles et ceux qui **souhaitent s'orienter vers le domaine commercial de l'horlogerie.**

Reconnaissance

Le Brevet fédéral de conseiller/ère de vente en horlogerie est reconnu par la Confédération. Il est un gage de compétences professionnelles très élevées, tant pratiques que théoriques.

Objectif

Les connaissances acquises durant cette formation permettent de mieux guider les clients dans le riche univers horloger, à les convaincre grâce à de solides connaissances et à clôturer ainsi une vente.

Durée

La formation dure 39 jours, à raison de 2 jours consécutifs chaque 3 ou 4 semaines sur 2 ans. L'enseignement est dispensé **en français ou en allemand.**

Description

Au travers des **4 modules** enseignés, les participants découvrent :

1. **L'hospitalité**, abordée par la communication relationnelle avec le client ainsi que par les techniques de vente liée à l'environnement professionnel de l'horlogerie.
2. **La technique horlogère** qui amène la connaissance de la montre et sa manipulation développe le savoir-faire industriel qui permet la réalisation de garde-temps de très hauts niveaux et aborde le suivi de la vente avec les situations liées au service après-vente.
3. **La bijouterie et le design** qui développent la sensibilité à l'esthétisme des différentes familles de montre, permettant ainsi de guider le client dans la découverte de sa future montre à la manière d'un sommelier qui fera déguster un grand cru.
4. **Le droit et l'économie** au cours desquels les thèmes du Swiss made, de sa promotion et de sa défense, mais également le problème de la contrefaçon sont abordés avec les spécialistes de la Fédération de l'industrie horlogère suisse. Le droit au niveau de la vente et l'économie d'entreprise font également partie de la formation au brevet.

Formateurs

Toutes les matières sont présentées par des experts reconnus de chaque domaine et qui ont tous une sensibilité et un lien fort avec l'horlogerie.

Prérequis

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 ou vendeuse ou de commerçant/ante ou d'un titre au moins équivalent.
- Et peuvent justifier d'une expérience professionnelle de deux ans consécutifs dans le domaine de l'horlogerie.
- Ou n'ont pas de Certificat fédéral de capacité, mais peuvent justifier d'au moins 4 années d'expérience professionnelle dans le domaine de l'horlogerie.

Prix et soutien

- Prix membres FH, AMS et ASHB : CHF 2'300* (y compris matériel scolaire) plus CHF 1'000 de taxe d'examen.
 - Prix non-membres : CHF 8'300* (y compris matériel scolaire) plus CHF 1'000 de taxe d'examen.
- *50% remboursés par la Confédération sur la préparation au Brevet fédéral.

Renseignements et inscription

La prochaine session se déroulera le **1^{er} octobre 2025**.

Plus d'information et inscription :

www.watchesalesacademy.ch, info@watchesalesacademy.ch, tél. 032 931 80 00.