

Examen professionnel		Champ professionnel
<b>BF 25</b>	<b>Formation à la vente, commercialisation</b>	
<b>Conditions préalables</b>	Le module est ouvert à toute personne possédant un niveau de compétence équivalant à un CFC du champ professionnel de l'agriculture et disposant d'une expérience pratique dans la branche de production ou dans le domaine concernés.	
<b>Compétences</b>	<p>A la fin du module, les professionnels sont en mesure:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. ... d'appliquer les principes de la psychologie de vente et de la technique de négociation de façon ciblée envers la clientèle dans le travail quotidien et de les transmettre au personnel;</li> <li>2. ... de communiquer de façon claire et précise avec les médias et le public;</li> <li>3. ... d'appliquer dans la pratique les connaissances sur le marché agricole, la fixation des prix, les tendances du marché, les structures variées de commercialisation et les mécanismes de régulation du marché.</li> </ol>	
<b>Contenu</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vente comme élément de la stratégie de marketing, psychologie de la vente, développement de la personnalité;</li> <li>- Exigences envers les vendeurs, comportement de l'acheteur et du vendeur;</li> <li>- Formes de rhétorique et de communication, structure de l'entretien de vente, technique d'interrogation et de réponse, principes de vente, technique de négociation, vente par téléphone ou par fax / courrier électronique;</li> <li>- Promotion des ventes, conception du magasin, présentation des produits;</li> <li>- Conception de la liste de l'offre et des prix;</li> <li>- Traitement des réclamations, conduite d'entretiens difficiles;</li> <li>- Contact avec les médias et le public;</li> <li>- Facteurs d'influence sur le marché agricole et leur impact sur la vente.</li> </ul>	
<b>Durée de la formation</b>	30 heures de cours 10 heures d'études	
<b>Contrôle des objectifs d'apprentissage</b>	Evaluation orale des objectifs d'apprentissage (15 minutes de préparation et 30 minutes d'examen)	
<b>Reconnaissance</b>	Le module compte pour l'examen professionnel et pour l'examen de maîtrise du champ professionnel de l'agriculture selon la liste des modules.	
<b>Prestataires</b>	Centres de formation professionnelle agricole et branches spéciales	
<b>Validité</b>	6 ans après l'évaluation du module	
<b>Nombre de points</b>	3	
<b>Remarques</b>	Module optionnel pour toutes les professions et les branches du champ professionnel de l'agriculture et du brevet de paysanne	

<b>Objectifs d'apprentissage détaillés</b>		
<b>La candidate, le candidat est en mesure...</b>		<b>Niveau C*</b>
<b>1.1</b>	... de mener avec succès un entretien de vente par téléphone ou sur le lieu de vente en utilisant ses connaissances sur sa personnalité et les principes de la psychologie de vente;	C3
<b>1.2</b>	...d'adapter avec souplesse les offres et les entretiens de vente à la clientèle et aux situations de vente;	C3
<b>1.3</b>	... d'élaborer et de mettre en œuvre des mesures correctives sur la base des erreurs commises au cours de l'entretien de vente;	C5
<b>1.4</b>	... d'utiliser des éléments personnels du niveau relationnel pour favoriser son comportement de vente;	C3
<b>1.5</b>	... de communiquer objectivement, correctement et clairement au cours d'un entretien de vente ou de négociation;	C3
<b>1.6</b>	... de transmettre efficacement les règles de base de la vente à son personnel;	C3
<b>1.7</b>	... de réceptionner les réclamations conformément aux besoins du client, de les considérer comme une chance, de les analyser et de prendre des mesures correctives;	C5
<b>1.8</b>	... de prendre des mesures de promotion des ventes sur la base des connaissances en matière de présentation des produits et de conception du magasin;	C5
<b>2.1</b>	... de renseigner objectivement, correctement et clairement les médias les plus divers et le public en cas de besoin;	C2
<b>3.1</b>	... de conduire objectivement et positivement des discussions sur les prix axées sur le produit;	C3
<b>3.2</b>	... de concevoir les listes de l'offre et des prix de façon compréhensible en tenant compte de la situation du marché;	C2
<b>3.3</b>	... d'adapter les entretiens de vente et de négociation en continu sur la base d'une observation permanente du marché agricole et des connaissances en découlant.	C5

\* Niveau cognitif de Bloom