

proposent à Delémont et Neuchâtel

**Formations préparatoires pour
les certifications en marketing :**

Certificat MarKom

**Certificat de Spécialiste en marketing
industriel et innovation**

Brevet fédéral de Spécialiste en marketing

**Diplôme de chef de produit industriel
(Industrial Product Manager)**



Filière de formation en
Marketing industriel

FILIERE DE FORMATION EN MARKETING INDUSTRIEL ET INNOVATION

Une nouvelle formation de management industriel proposée par AvenirFormation

Sommaire

OBJECTIFS DE LA FORMATION.....	4
SPECIALISTE EN MARKETING : DESCRIPTION GÉNÉRALE.....	6
SCHÉMA DE LA FORMATION COMPLÈTE.....	8
CONTENUS DE LA FORMATION	9
CONDITIONS D'ADMISSION AUX EXAMENS FÉDÉRAUX.....	11
INFORMATIONS PRATIQUES.....	12
INFORMATIONS PRATIQUES / MODALITÉS D'INSCRIPTION.....	13

Remarque

Le masculin générique est utilisé pour garantir la clarté du texte, il s'applique aux deux sexes.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Aujourd'hui, le succès d'une entreprise, quel que soit son secteur d'activité, dépend autant des actions qu'elle entreprend sur ses marchés que de la qualité de ses produits ou services. Le marketing est devenu un facteur essentiel du management pour les entreprises produisant et/ou commercialisant des biens d'investissements et technologiques, raison pour laquelle elles font de plus en plus appel à ces méthodologies.

Or, les responsables de la commercialisation des produits et services dans ce secteur, s'ils jouissent généralement d'un bagage de haut niveau sur le plan technique, connaissent parfois des déficits de connaissances dans les domaines d'application du marketing industriel moderne.

La formation de Spécialiste en Marketing Industriel et innovation que propose AvenirFormation en exclusivité a pour objectif de préparer les candidats à la fois à l'examen pour l'obtention du Brevet fédéral de Spécialiste en marketing et à un certificat spécifique centré sur des applications industrielles et les questions liées à l'innovation.

Les objectifs communs au Brevet et au Certificat sont les suivants :

- comprendre les spécificités du marketing industriel;
- analyser la position stratégique de leurs compétences et savoir-faire clés;
- définir leur environnement et les champs d'action prometteurs;
- élaborer la stratégie de leurs produits et services;
- augmenter la compétitivité et la profitabilité de leur ligne de produit;
- mettre en place un plan de communication adéquat;
- promouvoir les produits à un moindre coût;
- coordonner et réaliser avec succès le lancement de nouveaux produits;

- instaurer des relations de travail claires avec les départements de finance, de production, de R&D, d'engineering et de vente;
- comprendre les mécanismes financiers relatifs à la gestion marketing;
- documenter et analyser les résultats à l'aide de tableaux de bords proactifs;
- organiser la réception et l'exploitation des informations venant des marchés;
- mettre en place des stratégies de prix capables de répondre aux objectifs financiers

Les contenus de la formation tourneront autour des thèmes suivants:

- concepts de marketing pour des produits et services industriels et d'autres natures;
- marchés industriels nationaux, pour les biens de consommation, les biens d'investissement et les services;
- analyses de situations de marketing concrètes et interprétation des données du marché, pour une prospection du marché;
- connaissances de base en matière de communication intégrée et de ses différents outils (publicité, relations publiques, promotion des ventes,;);
- planification, mise en œuvre et contrôle des mesures de marketing et de communication;
- outils de distribution en matière de vente
- bases de la comptabilité financière et de gestion
- technique de présentation, de négociation
- techniques de créativité
- résolution de problèmes, prise de décision, gestion du temps.

Cette formation est complètement adaptée aux exigences du marché et structurée de manière modulaire en 4 phases distinctes:

- acquisition des bases du marketing (Examen MarKom),
- approfondissement et applications industrielles (Certificat de spécialiste en marketing industriel et innovation),
- préparation au Brevet fédéral de Spécialiste en marketing;
- Thèse Professionnelle pour l'obtention du Diplôme AvenirFormation de Chef de produit industriel.

Le transfert des savoir-faire des chargés de cours et la mise en relief de cas pratiques, y compris le travail de certificat sur mandat, correspond au 25% du temps intégral d'enseignement.

Participants

Cette formation s'adresse à des collaborateurs d'entreprises en relation avec le marché des produits et des services en général et industriels en particulier, ayant ou étant appelés à avoir une responsabilité dans la définition et la commercialisation de biens industriels ou complexes (B2B), activités qui correspondent actuellement aux fonctions suivantes :

- responsables Marketing;
- responsables des ventes;
- patrons de PME;
- chefs de produit;
- chargés de communication;
- ingénieurs de développement;
- cadres Techniques d'entreprise;
- directeur commercial industriel...



SPECIALISTE EN MARKETING : DESCRIPTION GÉNÉRALE

Description de la profession

Les Spécialistes en marketing réalisent des études de marché au profit des entreprises qui cherchent à lancer un produit ou un service, à augmenter leurs ventes, à fidéliser leur clientèle. Ils planifient et coordonnent les études qui leur permettent d'obtenir des informations sur le marché à conquérir ou à développer, traitent les données recueillies et proposent au client ou à la direction de l'entreprise une stratégie commerciale.

Leurs principales activités consistent à :

Développer des produits ou des services

- élaborer avec la direction des plans d'action permettant de recueillir les réactions de la clientèle potentielle par rapport à un nouveau produit (design, public-cible, etc.);
- s'informer sur la concurrence, analyser et évaluer les points forts qui lui permettent d'acquérir des parts de marché et les possibilités de lui en prendre;
- établir le budget, planifier les étapes de la campagne;
- marketing (sondages d'opinion, tests auprès de personnes représentatives, questionnaires), veiller au respect des coûts et des délais;
- participer à l'élaboration de questionnaires d'enquête et de grilles d'entretien, analyser et interpréter les résultats;
- étudier les attentes des clients à l'aide d'outils statistiques et de logiciels spécialisés;
- mettre à jour et analyser des données statistiques afin de réaliser une communication marketing ciblée;
- proposer des solutions ou des recommandations au responsable du département marketing et participer aux décisions sur les nouvelles orientations à prendre.

Evaluer la satisfaction des clients

- suivre et analyser les réactions du public et le mouvement des ventes;
- mesurer l'efficacité et la rentabilité d'une campagne marketing : taux de réponses à une enquête, volume des commandes ou des ventes, etc.;

Promouvoir les produits

- choisir des stratégies de publicité et de vente; élaborer une documentation destinée aux vendeurs ou aux clients;
- développer des stratégies permettant de fidéliser la clientèle.

Les Spécialistes en marketing sont des cadres de la commercialisation. Au sein d'une équipe, ils collaborent avec les chefs de vente et les chefs de marketing. Leur horaire de travail est régulier bien qu'il soit chargé par moments, notamment lors du lancement d'une campagne importante.

Conditions d'admission à l'examen

- CFC dans le domaine commercial ou de la vente, diplôme de commerce, maturité, diplôme d'une école supérieure, brevet fédéral, titre HES ou universitaire et 2 ans de pratique professionnelle dans le domaine du marketing, de la vente, de la communication ou des relations publiques;
- autre titre et 3 ans de pratique professionnelle dans le domaine; pour tous les candidats, examen d'admission MarKom.

Titre obtenu

Brevet Fédéral de Spécialiste en marketing.

Contenu (matières d'examen)

Concept marketing; communication intégrée; vente et distribution; études de marché; comptabilité, controlling; techniques de présentation et de communication.

Qualités requises

- aptitude à négocier;
- aptitude à travailler en équipe;
- capacité d'analyse;
- disponibilité;
- facilité de rédaction;
- intérêt pour l'économie et le commerce;
- sens de la persuasion;
- sens de l'organisation.

Perspectives professionnelles

Les Spécialistes en marketing travaillent dans des entreprises commerciales ou industrielles, des services bureaux indépendants de conseil en marketing, des agences de communication, offrant aux entreprises des études ponctuelles, voire la réalisation complète d'une action commerciale.

Selon la grandeur de l'établissement, les Spécialistes en marketing occupent d'autres fonctions dans la vente, la publicité ou le marketing.

Par promotion, ils peuvent occuper des postes de : Chef de produit, chef de marque, responsable du service communication avec formation en relations publiques, directeur marketing, etc.

Perfectionnement

Les Spécialistes en marketing peuvent envisager les perfectionnements suivants :

- cours de perfectionnement donnés par les associations professionnelles ou des instituts publics ou privés;
- Diplôme fédéral de Chef de vente, 15 mois en emploi ;
- Diplôme fédéral de Chef de marketing, 18 mois en emploi en Suisse alémanique;

- Diplôme fédéral de Conseiller en communication, 2 ans et demi en emploi, Lausanne;
- CAS ou DAS en Marketing Management, 9 mois en emploi, Lausanne;
- etc.

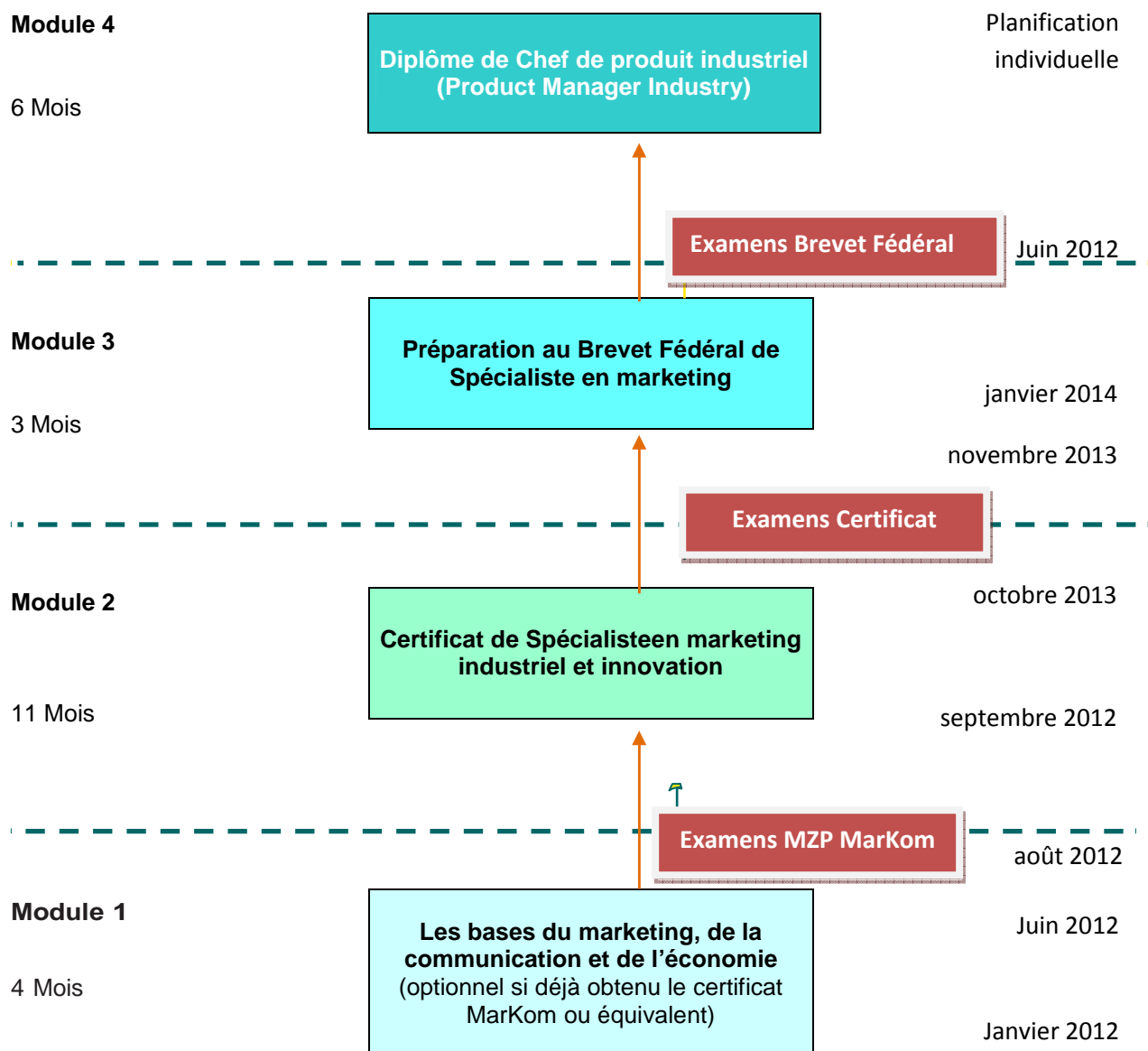
Pour plus de détails, consulter
www.orientation.ch/perfectionnement.

Professions voisines

- Chef de marketing DF
- Chef de vente DF
- Conseiller en relations publiques DF
- Planificateur en communication BF/
- Spécialiste en relations publiques BF
- Spécialiste en vente BF



SCHÉMA DE LA FORMATION COMPLÈTE



CONTENUS DE LA FORMATION

MODULE 1 : Préparation à l'examen d'admission MarKom

Sept matières englobant les bases du droit, de l'économie, du marketing et de la communication. 120 périodes de cours réparties sur 4 mois, préparant à l'examen du certificat d'admission MarKom. À la suite de cette formation de base, les participants reçoivent une attestation de participation d'AvenirFormation :

- marketing & études de marché;
- communication marketing;
- relations publiques;
- vente & distribution
- économie d'entreprise;
- économie politique;
- droit;
- répertoires.

L'objectif du Module 1 de cette première phase, outre le fait de dispenser un enseignement des bases du marketing, est de préparer à la réussite de l'examen MarKom, certification intermédiaire obligatoire pour se présenter aux examens du Brevet fédéral de Spécialiste en Marketing. Les conditions de participation à l'examen fédéral d'admission MarKom sont :

- avoir 18 ans révolus le jour de l'examen;
- s'être acquitté de la finance d'inscription avant le jour de l'examen;
- s'être entraîné en ligne sur la série 0

L'examen MarKom est entièrement électronique, sur une plateforme internet, permettant d'évaluer les connaissances des 7 matières du cours dispensé. Sa tenue, son règlement, son organisation et ses conditions sont totalement indépendants d'AvenirFormation et de sa formation.

Des informations complémentaires détaillées sur cet examen peuvent être obtenues sur le site internet www.markom.org

MODULE 2 : Certificat AvenirFormation de Spécialiste en marketing industriel

Six unités de cours réparties sur 11 mois et près de 360 périodes de cours cumulées.

Une attestation AvenirFormation sera remise aux candidats qui auront participé au minimum à 80% des cours dispensés et aux Travaux de mandat inhérents.

Marketing

- bases du marketing;
- marketing mix;
- concept marketing;
- organisation marketing;
- budget marketing;
- marketing direct;
- coûts de production marketing;
- e-Marketing.

Études de marché

- études de marché;
- statistiques;
- pratique d'études de marché.

Communication intégrée

- communication intégrée;
- publicité et Médias;
- promotion des ventes;
- relations publiques/sponsoring;
- droit de la communication.

Vente & Distribution

- vente, distribution et cas pratiques;
- études de marché vente & distribution;
- trade marketing.

Comptabilité & Controlling

- comptabilité;
- controlling.

Travaux de mandats en groupes

Gestion de Projet

Ateliers travaux de mandats

:

MODULE 3 : Préparation à l'examen du Brevet fédéral

Module préparatoire à l'examen du Brevet Fédéral de Spécialiste en marketing comprenant 72 périodes de coaching sur toutes les matières d'examens écrits et oraux, l'approche de cas pratiques et une série d'examens en blanc.

Pour tout complément d'information sur les examens fédéraux du Brevet fédéral de Spécialiste en marketing, nous vous renvoyons aux directives et au Règlement d'examen officiel :

- marketing;
- études de marché;
- communication intégrée;
- vente & distribution;
- comptabilité & controlling;
- techniques de présentation et de communication.

MODULE 4 : préparation à la Thèse professionnelle de Chef de produit industriel

Les lauréats ayant obtenu leur Brevet fédéral peuvent, s'ils le souhaitent et dans un laps de temps de 5 ans, prolonger celui-ci par une Thèse Professionnelle. Coachés par un conseiller à la Thèse Professionnelle, ils élaboreront un travail personnel de 450 à 600 heures qu'ils défendront devant leur conseiller et un expert pour l'obtention du Diplôme AVENIRFORMATION de Product Manager Industry. L'accès à ce diplôme est également possible à tout candidat ayant obtenu un Brevet fédéral de Technicien en Marketing ou Spécialiste marketing obtenus après 2005.

Les objectifs généraux de la Thèse professionnelle AvenirFormation de Chef de produit industriel impliquent que le travail doit permettre à l'étudiant d'approfondir un sujet particulier tout en lui donnant la possibilité de réaliser une synthèse des connaissances et pratiques acquises au cours de ses études. En général, la Thèse Professionnelle est un mandat confié par une entreprise, une association publique ou professionnelle.

L'étudiant doit démontrer son aptitude à analyser une situation réelle et sa capacité à contribuer à la résolution de problèmes en confrontation directe avec la réalité économique, ainsi qu'à soutenir et défendre ses conclusions personnelles.

Portant sur un thème ayant trait aux branches d'examens fédéraux, la Thèse Professionnelle comprend la rédaction d'un rapport écrit et une soutenance orale.

Note sur les examens fédéraux

Les examens fédéraux sont organisés par des commissions indépendantes d'AVENIRFORMATION. L'accès à ces examens est réservé aux personnes qui répondent aux conditions d'admissions définies dans le règlement officiel des examens et les directives complémentaires annexes.

Les finances d'inscriptions à l'examen du certificat d'admission Markom (CHF 390.-) et à l'examen pour l'obtention du Brevet fédéral de Spécialiste en marketing (CHF 1'900.-) ne font pas partie des investissements d'écolage d'AvenirFormation.

Sauf erreurs ou omission. Sous réserve de modifications et d'évolution.

CONDITIONS D'ADMISSION AUX EXAMENS FÉDÉRAUX

Extrait du Règlement concernant l'examen professionnel pour les Spécialistes en marketing

« ...Admission :

Sont admis à l'examen les candidats :

a) ayant réussi l'examen d'admission MarKom ou un examen équivalent au cours des 5 dernières années (commission d'examen décide de l'équivalence des examens), pouvant justifier d'une expérience professionnelle d'au moins 2 ans dans les domaines du marketing, de la publicité / communication marketing, du marketing direct, de la vente ou des relations publiques et apportant la preuve d'avoir achevé une des formations suivantes et obtenu:

- un Certificat Fédéral de Capacité après une formation professionnelle de base d'au moins 3 ans;
- un Diplôme d'une Ecole de Commerce reconnue par la Confédération;
- un Diplôme d'une Ecole Spécialisée reconnue par la Confédération d'une durée d'au moins 3 ans;
- tous types de maturités;
- un Brevet/Diplôme d'une Ecole professionnelle Supérieure, d'une Haute Ecole Spécialisée (HES) ou d'une Haute Ecole reconnues par la Confédération;
- un Diplôme d'un examen professionnel supérieur pour professions commerciales;
- un Brevet pour Techniciens de vente, planificateurs en communication, spécialistes en relations publiques;

ou

b) ayant réussi l'examen d'admission MarKom ou examen équivalent au cours des 5 dernières années (la commission d'examen décide de l'équivalence des examens) et pouvant justifier d'une expérience professionnelle d'au moins 3 ans dans les domaines du marketing, de la publicité/ communication marketing, du marketing direct, de la vente ou des relations publiques;

c) s'étant acquitté du paiement de la taxe d'examen dans les délais impartis, conformément au chiffre 3.4. ...».

L'OFFT décide de l'équivalence des attestations et diplômes étrangers.

La participation aux examens fédéraux est facultative. La décision de s'y présenter peut être prise ultérieurement, au moment du délai d'inscription (automne). Les examens fédéraux auront normalement lieu dans le courant de mars 2013 (examens écrits) et dans le courant d'avril 2013 (examens oraux). L'examen préliminaire Markom a lieu deux fois par an : janvier et août. Les examens professionnels sont organisés par différentes associations professionnelles sous le contrôle de l'OFFT.

INFORMATIONS PRATIQUES

Formateurs

Les cours sont encadrés et donnés par des personnalités du milieu dirigeant d'entreprises industrielles et commerciales suisses et internationales, disposant de compétences affirmées dans le domaine du transfert des expériences et enseignement aux adultes.

Ces chargés de cours, spécialistes et experts dans leurs domaines, sont au faite des techniques et technologies en matière de marketing et marketing industriel. Ils contribuent au savoir-faire des entreprises qu'ils dirigent et le transmettent à nos étudiants via leur intervention dans cette formation.

Méthodologie didactique

Cours magistraux, cas d'études démontrés en classe, ateliers pratiques et interactifs, travaux individuels, révision de cas d'examens des années précédentes, travail de mandat en groupe pour l'obtention du certificat, sont les principales activités d'apprentissage dispensées par des chargés de cours, demandant en tout temps la contribution active des participants aux processus d'apprentissages le plus actuels.

Support de cours

Les supports de cours octroyés pendant la formation se composent :

- d'ouvrages de référence;
- de supports photocopiés des chargés de cours;
- d'annexes au cours remis par les chargés de cours;
- d'études de cas pratiques distribués par les chargés de cours;
- des propres prises de note des participants...

Training de «préparation aux examens»

Pour les personnes qui souhaitent se présenter aux examens fédéraux comme aux examens AvenirFormation, nous proposons des séminaires de Sophrologie de préparation aux examens qui ont lieu pendant la formation, en soirée. Ceux-ci leur permettent non seulement de gagner de la confiance en soi, de se préparer psychologiquement pour les épreuves difficiles et entraîner également leur préparation des cours et des prises de notes en vue des examens. Organisation et tarifs sur demande.

INFORMATIONS PRATIQUES / FINANCES

Lieu des cours

En fonction de la provenance des participants, les cours peuvent être dispensés à Delémont ou Neuchâtel ou dans un autre lieu à définir.

Dates

Les cours ont lieu les mardis ou jeudis soir, ainsi que un samedi matin sur deux. Les calendriers détaillés sont disponibles sur le site www.avenirformation.ch ou à notre secrétariat.

Le début des cours du module 1 (MarKom) est fixé au mardi 10 janvier 2012.

Inscription

Le délai d'inscription est fixé au **vendredi 27 novembre 2011**. Le nombre de participant étant limité, il est recommandé de s'inscrire dès que possible. La formule d'inscription (si elle n'est pas jointe à la présente brochure) peut être obtenue par le biais de notre site internet: www.avenirformation.ch

Les candidats seront admis au cours sur la base des données figurant sur la formule d'inscription. Les personnes remplissant les conditions d'admission aux examens auront la priorité. En s'inscrivant, les candidats prennent connaissance des conditions d'admission aux examens fédéraux de Spécialiste en marketing.

Références

L'ingénierie de formation et l'encadrement didactique des formateurs sont placés sous la responsabilité de M. Marcello Romano, directeur de 4U-First SA et expert aux examens fédéraux de plusieurs formations dans le domaine de la communication et du marketing.

L'encadrement pédagogique, le suivi administratif et l'organisation générale sont placés sous la responsabilité de M. Christophe Cattin, secrétaire général d'AvenirFormation.

Contacts :

christophe.cattin@jura.ch
m.romano@4u-first.ch

Prix de la formation

Module 1 : **Préparation à l'examen d'admission MarKom**

Fr. 2'800.- supports de cours compris, ouvrages facultatifs et taxe d'examen non compris.

Module 2 : **Formation de Spécialiste en Marketing industriel**

Fr. 11'900.- supports de cours compris, ouvrages facultatifs et taxe d'examen non compris.

Module 3 **Préparation à l'examen du Brevet fédéral de Spécialiste en Marketing**

Fr. 1'850 examens en blanc, tests et cas d'examens avec solutions compris.

Module 4 **Thèse professionnelle pour l'obtention du Diplôme AvenirFormation de Chef de produit industriel**

Fr. 3'450.- frais de coaching de la part du conseiller à la thèse professionnelle, colloques, conférences et cours additionnels relatifs aux exigences décrites dans le règlement et les directives.

Formations préparatoires pour les certifications en marketing :

BULLETIN D'INSCRIPTION cycle 2012-2014

à envoyer à : AvenirFormation – Avenir 33 – 2800 Delémont

Je m'inscris aux cours suivants :

- | | |
|--|--------------|
| <input type="checkbox"/> Préparation à l'examen d'admission MarKom | Fr. 2'850.- |
| <input type="checkbox"/> Certificat AvenirFormation de Spécialiste en marketing industriel et innovation | Fr. 11'900.- |
| <input type="checkbox"/> Préparation à l'examen du Brevet fédéral de Spécialiste en marketing | Fr. 1'850.- |
| <input type="checkbox"/> Diplôme de Chef de produit industriel (Industrial Product Manager) | Fr. 3'450.- |

Données personnelles :

Nom : Prénom :

Adresse :

Domicile :

Tél. privé : Tél. portable :

e-mail (adresse usuelle) :

Formation ou titres obtenus :

Données professionnelles :

Collectivité / entreprise :

Adresse professionnelle :

Tél. prof :

La facture est à adresser à :

Activité actuelle

Entreprise et lieu	Branche	Position et fonction	Date d'engagement

Activités précédentes

Entreprise et lieu	Branche	Position et fonction	Date d'engagement

La confirmation d'inscription vous parviendra dès que le nombre de participants requis pour l'ouverture du cours sera atteint, au plus tard deux semaines avant le début des cours.

Lieu et date :

Signature :

- Les places de cours étant limitées, les inscriptions sont traitées dans l'ordre chronologique.
- Non dénoncée avant le jour d'ouverture du cours, l'inscription est un engagement au paiement. Dans les cas de désistement anticipé, un montant correspondant à 50% de la finance d'inscription pourra être encaissé pour les frais encourus.
- Un rabais de 12% est accordé aux membres de la SEC Jura.
- Nous nous réservons le droit d'annuler un cours en cas d'inscriptions insuffisantes. Les personnes inscrites à un cours non ouvert ont droit au remboursement intégral de la finance d'inscription.
- Toute réclamation, dûment motivée, est à adresser, dans les 30 jours, à la direction du CEJEF – Rue du 24 septembre 2 – 2800 Delémont

Annexes : copie des certificats obtenus