GÉRANT - GÉRANTE DU COMMERCE DE DÉTAIL

BREVET FÉDÉRAL DE SPÉCIALISTE DU COMMERCE DE DÉTAIL

CHRISTOPHE BAUD
CHEF DE VENTE RÉGIONAL
VOLG DETAILHANDELS AG

ROMANDIE FORMATION
UN SAVOIR À VIVRE.

SOMMAIRE

L'ÉDITO : FRÉDÉRIC BONJOUR
PAGE 04

GÉRANT - GÉRANTE DU COMMERCE DE DÉTAIL
PAGE 06

L'AMBASSADEUR : CHRISTOPHE BAUD
PAGE 08

PROGRAMME - EXAMENS
PAGE 10

PLANNING - TÉMOIGNAGES
PAGE 12

BREVET FÉDÉRAL DE SPÉCIALISTE DU COMMERCE DE DÉTAIL
PAGE 14

PROGRAMME - EXAMENS
PAGE 16

PLANNING - SOUTIENS FINANCIERS
PAGE 18

TÉMOIGNAGES
PAGE 20

CHARGÉS DE COURS
PAGE 22

INFORMATIONS GÉNÉRALES - ROMANDIE FORMATION SUR INTERNET
PAGE 24

ROMANDIE FORMATION
PAGE 26

FRÉDÉRIC BONJOUR

DIRECTEUR DU DÉPARTEMENT DE LA FORMATION DU CENTRE PATRONAL

ROMANDIE FORMATION UN SAVOIR À VIVRE

Romandie Formation, la marque des cours du Centre Patronal, propose des formations supérieures et continues, souvent exclusives, qui font de notre institut la référence romande pour la formation continue de cadres et de futurs cadres.

En vingt ans, ce sont près de 3'000 entreprises et près de 10'000 cadres qui y ont suivi un enseignement pour préparer les examens de brevets ou de diplômes fédéraux.

Élaborées en fonction des enjeux actuels du monde professionnel et construites avec des chargés de cours spécialistes dans leur domaine, nos formations vous apportent les compétences théoriques et l'expérience pratique dont vous avez besoin pour assumer pleinement toutes vos responsabilités.

Le commerce de détail offre des occasions de carrière à des personnes avec des parcours professionnels et de vie très variés. Les formations que nous vous proposons dans cette brochure vous apporteront toutes les connaissances théoriques indispensables pour asseoir votre expérience pratique et vous permettent de les valider avec une certification officielle.

Dans l'ensemble des matières enseignées, vous bénéficierez de l'excellence opérationnelle des intervenants, tous passionnés et actifs professionnellement dans la matière qu'ils transmettent. Cet enseignement en présentiel est enrichi du partage des expériences individuelles des participants.

Nous nous réjouissons de vous accueillir prochainement au sein de Romandie Formation, car nous avons un « savoir à vivre » ... ensemble !

Avec mes plus cordiaux messages.

« NOUS AVONS L'AMBITION DE VOUS PROPOSER DES COURS QUI VISENT L'EXCELLENCE EN FAVORISANT LE PARTAGE D'EXPÉRIENCE. »

GÉRANT - GÉRANTE DU COMMERCE DE DÉTAIL

Cette formation vous permet d'acquérir le bagage théorique nécessaire pour poser les premiers jalons de votre carrière dans le commerce de détail, que vous souhaitiez progresser vers un poste à responsabilité, ouvrir un commerce ou gérer une succursale.

Le chiffre d'affaires, le contrôle et le suivi des coûts, la gestion des stocks et des produits, la promotion des ventes et le merchandising sont quelques-uns de vos défis quotidiens. Gérer et accompagner vos collaborateurs dans la réalisation des objectifs fait partie de votre futur rôle de cadre ou d'indépendant.

Les formateurs sont actifs dans le commerce de détail et interviennent également dans les cours du brevet fédéral de spécialiste du commerce de détail.
Cette formation peut être une excellente préparation avant de suivre les cours menant à l'obtention du brevet fédéral de spécialiste du commerce de détail.

COMMERCE DE VENTE

GESTION DU PERSONNEL

COMMUNICATION

OBJECTIFS

- Acquérir des notions de base permettant d'assumer les responsabilités et la gestion tant d'un commerce de détail que d'une équipe
- Mettre à jour vos connaissances et acquérir de nouvelles compétences dans les domaines très variés du commerce de détail, tels que la gestion d'entreprise, le leadership, les finances, la logistique et le marketing
- Accéder à de nouvelles responsabilités hautement qualifiées tout en améliorant votre employabilité
- Certifier vos compétences et obtenir un titre reconnu par l'Union suisse des arts et métiers (USAM)

VOS AVANTAGES

Chaque année, de grandes enseignes et des acteurs locaux nous font confiance pour former leurs collaborateurs.

Nos chargés de cours sont des experts dans leur domaine. Passionnés par la transmission de leur savoir-faire et actifs en entreprise, ils sont les premiers garants de votre réussite.

Un environnement de formation de haut niveau dans des locaux modernes et fonctionnels, des accès aisés en transports publics, un parking souterrain gratuit à Paudex et une réception pour vous accueillir.

Possibilité de paiements échelonnés sans frais supplémentaires.

Le prix de la formation inclut les cours, les ouvrages de référence, l'accès à la plateforme de visioconférence et de partage de supports de données Microsoft Teams.

CETTE FORMATION EST SPÉCIALEMENT CONÇUE POUR DES COLLABORATEURS DANS LE COMMERCE DE DÉTAIL DÉSIRANT PROGRESSER OU DES PERSONNES QUI DÉSIRENT DÉBUTER UNE ACTIVITÉ DANS CETTE BRANCHE.

ÉLARGIR MA VISION À 360°

Après un peu plus de 10 ans dans la vente, j'ai décidé d'entreprendre le brevet de spécialiste du commerce de détail afin de valider mes acquis dans ce métier et surtout de développer mes connaissances et compétences de gestion, de management mais aussi d'élargir ma vision de la branche à 360°.

Ce brevet m'a permis d'acquérir un maximum de compétences et de partage d'expériences avec les autres participants, ainsi que d'augmenter mon assurance en tant que manager. En parallèle de cette formation, mon employeur a rapidement décelé mes nouvelles aptitudes et m'a proposé une première promotion dans un magasin beaucoup plus grand. Avant la fin du brevet, mon employeur m'a encore proposé une promotion en reprenant un nouveau magasin.

La prise de confiance acquise durant le brevet et l'appétit d'évolution que cette formation m'a apportée m'ont poussé à poursuivre mon évolution professionnelle jusqu'à un poste de chef de vente dans les magasins de proximité Volg. Dans cette fonction, la diversité des matières vue en cours à pris toute son ampleur, le fait d'avoir appris à prendre du recul et une vision globale d'une situation m'est particulièrement utile.

Aujourd'hui, je donne un nouveau tournant à ma carrière en voulant mettre toutes ces compétences au développement d'une franchise Coop Pronto. Les capacités acquises telles que la comptabilité et la gestion RH me seront d'une utilité primordiale dans ce projet.

CHRISTOPHE BAUD

CHEF DE VENTE RÉGIONAL
VOLG DETAILHANDELS AG

GRAND-LARGE

PROGRAMME

MODULE M01

Gestion d'entreprise *16 périodes*

— Indice de prix à la consommation
— Cycle conjoncturel
— Marché concurrentiel en Suisse
— L'offre et la demande

MODULE M02

Leadership, communication, gestion du personnel *40 périodes*

— Automanagement
— Technique de travail personnel
— Technique de formulation des objectifs
— Fixation des objectifs
— Gestion du stress
— Processus et formes de communication
— Règles de feed-back
— Techniques de communication et de questionnement
— Motivation des collaborateurs

MODULE M03

Finance et comptabilité *32 périodes*

— Bases et principes de la comptabilité générale et auxiliaire
— Bilan et ses ratios
— Comptes de pertes et profits
— Amortissement
— Calcul d'approvisionnement
— Calcul du prix de vente
— Taxe sur la valeur ajoutée
— Budgétisation
— Analyses de situation

MODULE M04

Approvisionnement et logistique *16 périodes*

— Formes d'organisation
— Approvisionnement
— Types d'assortiment
— Management de produits
— Sources d'approvisionnement
— Processus de la logistique
— Systèmes et types de commande
— Entrée et sortie des marchandises

MODULE M05

Vente et marketing *32 périodes*

— Part de marché
— Étude de marché
— Marketing du commerce de détail
— Instruments de marketing
— Planification de marketing
— Analyse de la zone de chalandise
— Analyse des forces et faiblesses au moyen du profil de polarité

Sous réserve de modification.

EXAMENS

Les examens sont organisés par l'IFCAM, l'Institut suisse pour la formation des cadres et des chefs d'entreprises dans les arts et métiers, et portent sur l'ensemble des matières vues pendant la formation.
Les candidats ont droit aux supports de cours et à leurs notes personnelles.
L'examen est réussi si la moyenne de toutes les notes de modules est de 4.0 et qu'aucune note n'est inférieure à 3.0.

MODULES	TYPE D'ÉPREUVE	DURÉE
M01 : Gestion d'entreprise	Écrit	30 minutes
M02 : Leadership, communication, gestion du personnel	Écrit	60 minutes
M03 : Finance et comptabilité	Écrit	60 minutes
M04 : Approvisionnement et logistique	Écrit	30 minutes
M05 : Vente et marketing	Écrit	60 minutes

LA RÉUSSITE DES EXAMENS PERMET D'OBTENIR LE TITRE DE GÉRANT-E DU COMMERCE DE DÉTAIL DÉLIVRÉ PAR L'IFCAM

Prérequis
L'obtention du diplôme de gérant-e du commerce de détail ne demande aucun prérequis.

PLANNING

136
périodes de 45 minutes

6 OU 12
mois de formation

SESSION EN JOURNÉE

SEPTEMBRE – MARS
EXAMENS FIN MARS

SESSION EN SOIRÉE

AVRIL – MARS
EXAMENS FIN MARS

Aucun cours ou examen n'est planifié pendant les périodes de forte activité du commerce de détail, par exemple Noël ou Pâques.

TÉMOIGNAGES

ILS NOUS FONT CONFIANCE

À travers des cours parfaitement structurés et une excellente équipe expérimentée d'enseignants, j'ai pu élargir mes connaissances, mes compétences et ma vision. Des processus marketing, à la gestion du personnel, en passant par la comptabilité, ainsi que la logistique et la société, on aborde tous les sujets au cœur de notre activité.

MAXIME MERDRIGNAC

Responsable administration et caisse
Lipo

Les échanges, les débats et l'entraide avec les autres élèves pendant les cours enrichissent la formation proposée d'expériences supplémentaires.

Avec tous ces nouveaux bagages, les bénéfices autant personnels que professionnels sont immédiats. Je me sens mieux équipé pour aider mon équipe.

Je remercie grandement Romandie Formation et je vous recommande vivement cette formation qui vous donnera d'excellentes bases pour devenir gérant de commerce de détail.

Je travaille en horlogerie-bijouterie depuis plus de 25 ans, j'ai beaucoup appris sur le terrain dans des bijouteries familiales.

Il me manquait une formation complète, afin de m'ouvrir à de plus grandes entreprises et aussi de valider mes acquis. Lors des cours, j'ai fait des rencontres intéressantes et enrichissantes du fait de la diversité des participants.

Les chargés de cours savent rendre les cours dynamiques et vivants, mais surtout sortir le meilleur de chacun d'entre nous. Passé la quarantaine, cette formation était un défi professionnel qui s'est révélé être une prise de conscience de mes possibilités de développement et une belle expérience humaine.

PATRICIA PORCHET

Conseillère de vente
Horlogerie-Bijouterie

BREVET FÉDÉRAL DE SPÉCIALISTE DU COMMERCE DE DÉTAIL

Le spécialiste du commerce de détail assume la direction opérationnelle et stratégique d'un commerce spécialisé, d'un supermarché ou d'un département commercial. Cela inclut des activités très diverses telles que gérer et accompagner le personnel dans la réalisation des objectifs, analyser les chiffres clés dans le cadre de la gestion financière, mettre en place des mesures de marketing afin d'optimiser les ventes et le chiffre d'affaires, ou encore superviser la gestion du stock, l'approvisionnement et la logistique.

Vos formateurs sont actifs dans le commerce de détail, certains sont membres de la commission d'examen de ce brevet. Ils vous feront bénéficier de leur expérience du terrain, tout en assurant un enseignement visant à la réussite des examens. Vous profiterez également des échanges avec les autres participants, issus de la grande distribution comme de petits commerces. Vous apprendrez à chercher ensemble des solutions créatives et innovantes à vos problèmes communs (livraisons, promotions, chiffre d'affaires, budgets et objectifs).

Un ou une spécialiste du commerce de détail avec brevet fédéral dispose du bagage théorique et pratique nécessaire pour faire progresser sa carrière et assumer de nouvelles responsabilités dans son entreprise.

COMMERCE ET VENTE

MANAGEMENT

MARKETING

OBJECTIFS

- Consolider les connaissances acquises permettant d'assumer des responsabilités de direction d'équipes dans des commerces de détail, des départements commerciaux de grandes entreprises et/ou de leurs succursales
- Mettre à jour vos connaissances et mettre en pratique de nouvelles compétences dans les domaines très variés du commerce de détail, tels que le leadership, la gestion d'entreprise, les finances, la logistique et le marketing
- Devenir une personne clé de l'entreprise et établir des relations de confiance entre les différents services
- Accéder à de nouvelles responsabilités hautement qualifiées tout en améliorant votre employabilité
- Certifier vos compétences et obtenir un titre reconnu par la Confédération

VOS AVANTAGES

Chaque année, de grandes enseignes et des acteurs locaux nous font confiance pour former leurs collaborateurs.

Un séminaire spécifique vous prépare à l'examen final en vous accompagnant pendant votre travail de projet et en vous exerçant aux épreuves orales.

Quelques thématiques théoriques vous sont proposées exclusivement via notre plateforme en ligne.

Formation très dynamique, axée sur l'actualité et la pratique, favorisant l'échange d'expériences entre les participants.

Nos chargés de cours sont des experts dans leur domaine. Passionnés par la transmission de leur savoir-faire et actifs en entreprise, ils sont les premiers garants de votre réussite.

Un environnement de formation de haut niveau dans des locaux modernes et fonctionnels, des accès aisés en transports publics, un parking souterrain gratuit à Paudex et une réception pour vous accueillir.

Possibilité de paiements échelonnés sans frais supplémentaires.

Le prix de la formation inclut les cours, les ouvrages de référence, l'accès à la plateforme de visioconférence et de partage de supports de données Microsoft Teams.

TITULAIRE DU BREVET FÉDÉRAL DE SPÉCIALISTE DU COMMERCE DE DÉTAIL, VOUS ÊTES UNE PERSONNE CLÉ DE VOTRE ENTREPRISE, QUELLE QUE SOIT SA TAILLE OU SA STRUCTURE.

PROGRAMME

MODULE 00

Techniques de travail et d'apprentissage ***8 périodes***

MODULE 01

Mise en œuvre des principes opérationnels et des tâches générales de management ***72 périodes***

— Traduire dans la langue des collaborateurs et mettre en œuvre les stratégies et principes opérationnels
— Utiliser efficacement les outils de gestion dans les activités quotidiennes de l'entreprise
— Veiller à la mise en œuvre correcte, dans son domaine, des prescriptions en matière de qualité, d'environnement et de sécurité (QES) de l'entreprise
— Reconnaître les influences externes sur sa propre entreprise et en tirer les conséquences
— Entretenir les réseaux professionnels du commerce de détail
— Utiliser efficacement ses propres compétences du commerce de détail et les développer

MODULE 02

Mise en œuvre de la conduite et du développement des collaborateurs ***56 périodes***

— Évaluer l'aptitude des postulants lors d'entretiens systématiques
— Accompagner les entrées et les départs des collaborateurs
— Établir la planification du personnel conformément aux processus opérationnels et avec les outils appropriés
— Accompagner et gérer des équipes diverses
— Résoudre les situations difficiles de manière proactive au sein de l'équipe et auprès des parties prenantes
— Mener des entretiens d'évaluation de façon professionnelle
— Soutenir de manière ciblée les collaborateurs dans leur développement professionnel
— Utiliser les canaux de communication digitale pour la collaboration

MODULE 03

Assumer des tâches financières et de comptabilité ***80 périodes***

— Soutenir le processus budgétaire de façon constructive et dans le cadre des directives
— Dans son domaine, exécuter les processus financiers de façon professionnelle et prendre des mesures pour atteindre les objectifs
— Planifier, contrôler et évaluer la mise en œuvre financière des projets

MODULE 04

Soutien des processus d'approvisionnement de marchandises et logistiques ***56 périodes***

— Optimiser les structures et processus opérationnels dans son domaine d'activité
— Organiser et assurer un flux de marchandises efficace et effectif
— Intégrer les conditions de livraison et d'approvisionnement dans les décisions logistiques du point de vente (« point of sale POS »)

MODULE 05

Contribution aux activités de vente et de marketing ***64 périodes***

— Analyser les besoins et le comportement des clients à son point de vente et vérifier les mesures
— Planifier, coordonner, réaliser et évaluer les expériences clients selon les directives du marketing
— Gérer et contrôler la mise en œuvre de projets au point de vente
— Implémenter des mesures de promotion des ventes et de fidélisation des clients à son point de vente
— Coordonner et utiliser les systèmes omnicanaux, cross-canaux et multicanaux
— Gérer une clientèle distincte et le service après-vente

Sous réserve de modification.

EXAMENS

Les examens s'effectuent en deux parties, avec dans un premier temps les examens de modules, puis dans un deuxième temps l'examen fédéral.

Les examens de modules sont organisés dans le cadre de la formation.
Les examens fédéraux se déroulent chaque année à l'automne, sous la surveillance de la commission d'examen.
Informations complémentaires et règlement détaillé sur le site : **www.bds-fcs.ch**

EXAMENS DE MODULES	TYPE D'ÉPREUVE	DURÉE
M01 : Mise en œuvre des principes opérationnels et des tâches générales de management	Écrit	60 minutes
M02 : Mise en oeuvre de la conduite et du développement des collaborateurs	Écrit Oral	60 minutes 30 minutes
M03 : Assumer des tâches financières et de comptabilité	Écrit	90 minutes
M04 : Soutien des processus d'approvisionnement de marchandises et logistiques	Écrit	60 minutes
M05 : Contribution aux activités de vente et de marketing	Écrit	90 minutes

EXAMENS FÉDÉRAUX	TYPE D'ÉPREUVE	DURÉE	PONDÉRATION
Travail pratique	Écrit	8 semaines (élaboré avant)	20%
Entretien professionnel sur le travail pratique	Oral	25 minutes	20%
Travail de planification avec présentation	Oral	40 minutes (incl. 30 minutes de préparation)	20%
Jeu de rôle	Oral	30 minutes (incl. 10 minutes de préparation)	20%
Incidents critiques	Oral	30 minutes	20%

LA RÉUSSITE DES EXAMENS FÉDÉRAUX PERMET D'OBTENIR LE TITRE DE SPÉCIALISTE DU COMMERCE DE DÉTAIL AVEC BREVET FÉDÉRAL

Prérequis (au moment de l'examen)
— CFC gestionnaire commerce de détail avec 3 ans de pratique (autres CFC avec 4 ans de pratique)
ou
— AFP Assistant-e commerce de détail avec 5 ans de pratique
ou
— Expérience professionnelle dans le commerce de détail de 10 ans
et
— Réussir les 5 examens de module
et
— Activité dans une fonction directrice dans le commerce de détail d'au moins une année

PLANNING

336
périodes de 45 minutes

24
mois de formation

SEPTEMBRE – SEPTEMBRE	Modules 1 à 5
OCTOBRE	Examens de modules en blanc
NOVEMBRE ET JANVIER	Examens de modules
MAI	Workshop préparation examen fédéral
JUIN – JUILLET	Travail pratique pour l'examen fédéral
OCTOBRE	Examens fédéraux

SOUTIENS FINANCIERS

50% DES FRAIS D'ÉCOLAGE REMBOURSÉS

Tout client Romandie Formation qui débute des cours préparant aux examens fédéraux de brevets et de diplômes reçoit un soutien financier de la Confédération, pour autant qu'il se présente aux examens concernés, indépendamment du résultat, et qu'il ait son domicile fiscal en Suisse à ce moment-là.

Informations complémentaires et questions sur le site du SEFRI : **www.sbfi.admin.ch**.
À côté de cette subvention fédérale, des aides financières cantonales existent, notamment la FONPRO sur le canton de Vaud (conditions détaillées sur le site : **www.fonpro.ch**) ou les chèques formations sur le canton de Genève.

POSSIBILITÉS DE PAIEMENTS ÉCHELONNÉS SANS FRAIS

Parce que vous comptez pour Romandie Formation, nous nous engageons à faciliter votre accès aux formations et à créer des conditions qui vous permettent sereinement d'apprendre. Romandie Formation a mis en place des modalités de paiements échelonnés, sans frais ou intérêts supplémentaires. Nous souhaitons avec cette formule simple et flexible vous encourager dans la réalisation et la réussite de votre parcours professionnel.

TÉMOIGNAGES

ILS NOUS FONT CONFIANCE

Tant sur l'aspect humain que celui commercial, la formation de spécialiste du commerce de détail vous apporte un "Package" complet, afin de pouvoir affronter les nouvelles réalités auquel chaque entreprise est actuellement confrontée.

FABIO CUSIGNATTI

Sales Manager chez MANOR Genève

De plus, les interventions des chargés de cours, mais surtout l'expérience des participants au cours, ne peuvent que vous enrichir.

Le partage, l'échange multigénérationnel et culturel est un plus qui vous marquera et vous accompagnera pour la suite de votre carrière.

Le retour sur investissement de cette formation sur le plan humain ainsi que sur le plan technique est réel. La formation ne peut qu'être vivement conseillée pour celles et ceux qui sont passionnés par le commerce de détail, ainsi que son évolution actuelle et future.

Le savoir acquis durant le brevet de spécialiste de commerce de détail fut une expérience enrichissante qui m'a éclairé dans mes prises de décision, afin de développer et de faire prospérer mon entreprise. Il m'a apporté un savoir conséquent et m'a permis de valider les acquis de mon expérience professionnelle.

MARTIN QUARROZ

CEO Fatal Bike Sàrl
Président ArtCom

En plus d'apporter une formation complète, Romandie Formation offre l'opportunité d'agrandir son réseau par la qualité de ses intervenants et la diversité de ses étudiants.

Je recommande à tous les entrepreneurs de trouver la force nécessaire, afin de perpétuellement se former, car c'est l'une des clés du succès.

Dans un monde en perpétuel changement, le brevet fédéral de spécialiste du commerce de détail nous apprend à nous adapter, à trouver des opportunités et à anticiper pour répondre aux besoins de nos clients. Grâce aux connaissances et aux outils enseignés pendant la formation, nous avons les cartes en main pour améliorer notre daily business ou résoudre un problème.

Les intervenants sont compétents, passionnés et viennent tous du commerce de détail, ce qui leur permet de relier la théorie à leurs expériences de terrain. L'autre force de cette formation est l'échange permanent entre les participants. Nous apprenons beaucoup des partages d'expériences et des travaux de groupe.

MATHIEU VUATTOUX

Spécialiste produit Migros Vaud

J'ai apprécié de suivre cette formation au sein de Romandie Formation et je pense que ce ne sera pas la dernière. Le brevet ouvre de nouvelles opportunités, personnellement j'ai changé de société en cours de formation et tout ce que j'ai appris me sert pour prendre plus de responsabilités.

La formation de spécialiste du commerce de détail m'a permis d'acquérir de nouvelles compétences pour ma fonction de responsable de district.

Les cinq différents modules m'ont permis d'avoir une vue d'ensemble de l'organisation du commerce de détail. Grâce aux modules, j'ai appris à analyser mon entreprise et son environnement et à communiquer d'une façon claire et efficace avec mes collaborateurs. Le module finance et comptabilité m'a permis de connaître tout l'aspect financier de mon entreprise. La logistique et le marketing m'ont permis de connaître les différents processus dans ses domaines.

ALEXANDRE DOS SANTOS DIAS

Responsable de district chez Dosenbach

Les formateurs sont des professionnels du commerce de détail. Ils connaissent le métier et leurs expériences nous permettent de nous enrichir. Je remercie Romandie Formation pour son professionnalisme et son aide pour l'obtention de mon brevet fédéral.

CHARGÉS DE COURS

Les matières de nos formations en commerce de détail sont couvertes par une dizaine de chargés de cours, tous actifs professionnellement dans les domaines qu'ils enseignent.

Nombre de ces enseignants sont experts aux examens de modules.

Frank Gervais bénéficie d'une expérience de plus de 30 ans dans le commerce de détail, il a géré des équipes et des points de vente pour diverses enseignes telles que Pfister, Ligne Roset, Manor ou Migros.

En 2013 il a co-fondé l'Agence C33 qui conseille et accompagne les entreprises dans leur développement. En parallèle et depuis 2016, il administre et co-dirige Tapiooca Promotion, une entreprise, active sur toute la Suisse, spécialisée dans l'organisation d'événements commerciaux, d'animation et de dégustations dans les points de vente.

Titulaire d'un Brevet fédéral de spécialiste en commerce de détail et certifié formateur FSEA, il intervient depuis une quinzaine d'années dans divers cursus au sein de Romandie Formation.

FRANK GERVAIS

Responsable de filière
Direction Retail, Agence C33

Tombée dans la marmite de la formation professionnelle depuis 30 ans, Maria Di Marco a assumé plusieurs rôles chez divers employeurs tels que La Poste suisse, l'État de Vaud, l'IFAGE ou encore l'EPCL. Titulaire du brevet de formatrice d'adultes et du brevet de spécialiste du commerce de détail, elle a dispensé des cours dans la formation de base ainsi que dans la formation continue. Actuellement responsable du centre de formation de La Poste qui suit environ 580 apprentis répartis dans toute la Suisse romande, elle s'engage avec passion pour que les métiers de la vente soient mieux reconnus sur le marché du travail.

En parallèle à ce poste, elle est chargée de cours pour Romandie Formation dans sa matière de prédilection : les RH. Elle transmet ainsi, forte de son expérience, les outils nécessaires pour bien engager, motiver, développer et faire grandir le capital qui apporte la plus grande plus-value à une entreprise : son personnel.

MARIA DI MARCO

Responsable Formation professionnelle
Ouest à La Poste

Au bénéfice de plus de 15 ans d'expérience dans le retail et la gastronomie à différentes fonctions de direction, Domenico Micale est titulaire d'un brevet fédéral en tant que spécialiste du commerce de détail. Il est fortement convaincu que la formation continue est la clé de la réussite pour perdurer dans un monde en perpétuelle évolution. Pour cette raison, et grâce à l'obtention du brevet fédéral de formateur d'adulte FSEA, il s'investit depuis 8 ans au sein de Romandie Formation.

Sa vision est très claire : assurer le transfert du savoir-faire, de la théorie à la pratique, tout en mettant au centre du processus d'apprentissage l'être humain et ses besoins.

Ses domaines de prédilection sont le marketing, la logistique, l'approvisionnement et le management. Les exemples pratiques qu'il utilise dans ses formations proviennent de son expérience professionnelle et ont comme objectif de développer des compétences qui seront indispensables aux dirigeants de demain.

DOMENICO MICALE

Responsable vente régional et département gastronomie chez Société coopérative Migros Genève

Martial Bujard est au bénéfice d'une expérience de plus de 20 ans d'activité dans le commerce de détail, dont plus de la moitié en qualité de cadre.

Il est chargé de cours depuis plus de 15 ans dans la formation professionnelle initiale et supérieure.

Il a également été expert fédéral pour toutes les formations certifiantes du Commerce de détail durant près de 15 ans.
Il intervient désormais pour le module Logistique et Approvisionnement du Brevet fédéral de spécialiste en commerce de détail.

MARTIAL BUJARD

Spécialiste du commerce de détail et formateur FSEA

INFORMATIONS GÉNÉRALES

LIEUX
Les cours ont lieu dans les locaux du Centre Patronal à Paudex (parking souterrain gratuit) ou à proximité de la gare CFF à Lausanne.

HORAIRES
Les sessions de cours sont organisées en journée ou en soirée.

INSCRIPTION
Dates des cours et inscription sur le site de Romandie Formation :
www.romandieformation.ch

CONTACT
Nagham Ilg et Davide Latino, conseillers à la clientèle
T +41 58 796 39 45
cours-commerce@romandieformation.ch

ROMANDIE FORMATION SUR INTERNET ET LES RÉSEAUX SOCIAUX

Offre de cours, séances d'information, nouveautés et événements, suivez l'actualité de Romandie Formation sur tous nos canaux de communication.

VIVEZ NOS MOMENTS FORTS SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX
Découvrez les dernières images et vidéos, vibrez avec nos partenaires et participez à nos concours en nous suivant sur les réseaux sociaux.

Romandie Formation, c'est une communauté Facebook, une page École sur LinkedIn, des comptes Instagram et Twitter ainsi qu'une chaîne YouTube, accessibles avec le nom de compte « Romandie Formation ».

SOYEZ LES PREMIERS INFORMÉS AVEC LE SITE INTERNET ET LA NEWSLETTER
Inscrivez-vous à nos cours et séances d'information et retrouvez toutes nos annonces sur notre site Internet : conférences thématiques, dates de séances d'information, tendances en matière de formation, personnes de contact, conseils et plus encore.

Notre newsletter vous renseigne régulièrement sur les nouveautés et les offres de Romandie Formation.
Inscrivez-vous dès à présent sur : **www.romandieformation.ch**.

NOTRE MARQUE DE FABRIQUE : UN SAVOIR À VIVRE

Romandie Formation, la marque des cours du Centre Patronal, s'engage activement depuis vingt ans en faveur de la formation pour adultes et vous accompagne avec succès dans tous vos projets de formation.

Grâce à notre expérience et à notre position de référent romand pour la formation supérieure et continue, ce sont près de 5'000 collaboratrices et collaborateurs d'entreprises romandes, dont près de 1'000 cadres qui suivent chaque année des cours au sein de notre institution pour se préparer aux examens de brevets ou de diplômes fédéraux.

Avec des formations adaptées aux thématiques actuelles du monde professionnel et construites avec des chargés de cours passionnés, vous pouvez compter sur Romandie Formation pour vous apporter toutes les compétences pratiques et théoriques nécessaires dans l'exercice de votre métier.

Vous êtes pour Romandie Formation un client unique à qui nous garantissons une écoute attentive, un suivi personnalisé et un service irréprochable grâce à une équipe de 15 collaborateurs qui œuvrent au quotidien pour vous.

UN SAVOIR À VIVRE.

« QUE VOUS SOYEZ EMPLOYÉ D'UNE PME OU D'UNE GRANDE ENTREPRISE, NOUS NOUS ENGAGEONS À VOUS PROPOSER DES COURS QUI VISENT L'EXCELLENCE ET UN PARTAGE D'EXPÉRIENCES. ENSEMBLE... NOUS AVONS UN SAVOIR À VIVRE ! »

EDUQUA

ROMANDIE FORMATION
ROUTE DU LAC 2
1094 PAUDEX

ADRESSE POSTALE:
ROMANDIE FORMATION
CASE POSTALE 1215
1001 LAUSANNE

T 0848 888 123
F 0848 888 456

INFO@ROMANDIEFORMATION.CH
WWW.ROMANDIEFORMATION.CH

ROMANDIE FORMATION

UN SAVOIR À VIVRE.