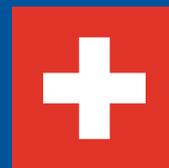
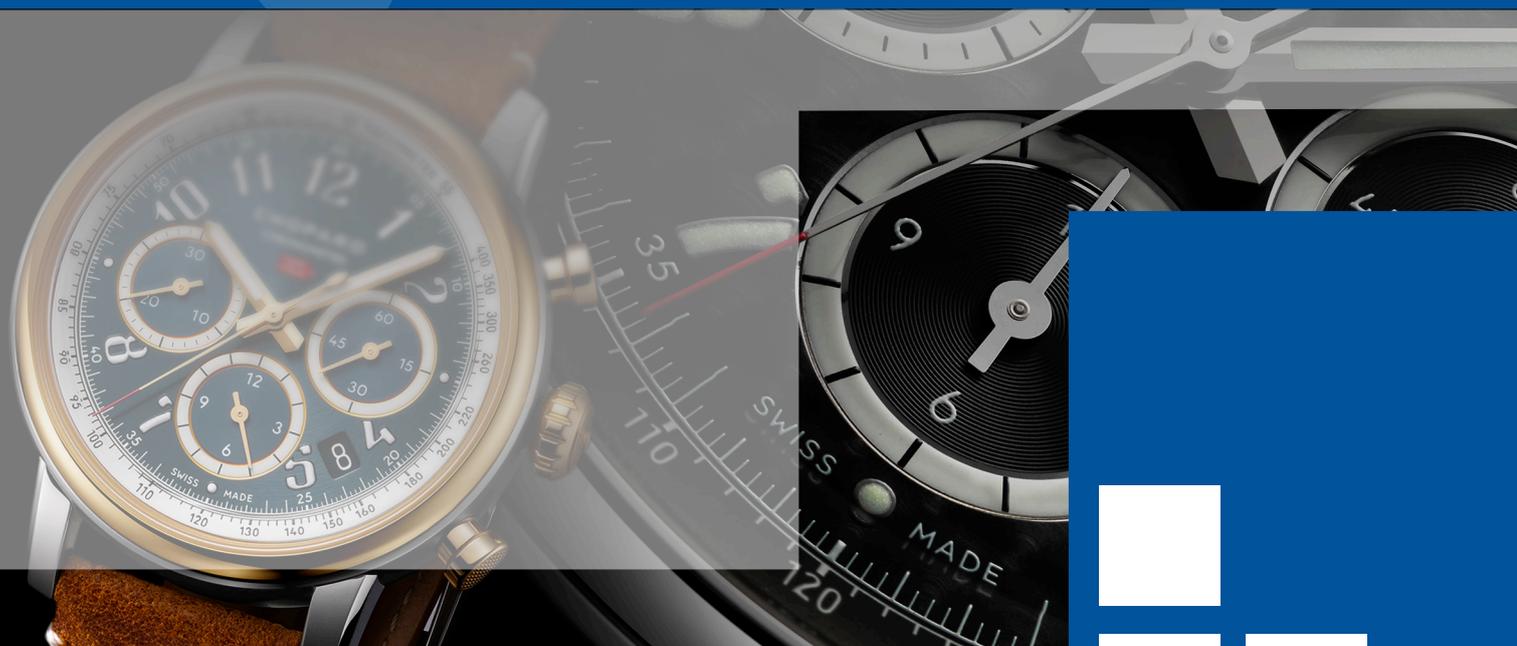


WATCH SALES ACADEMY



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

La version allemande se trouve au dos de la brochure



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



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



Brevet fédéral de : CONSEILLER-ÈRE DE VENTE EN HORLOGERIE

«La montre symbolise la Suisse, et la Suisse symbolise la montre». Depuis plus de cinq siècles, cette symbiose fait des montres suisses les meilleures ambassadrices pour les valeurs de notre pays. Dans toutes les gammes de prix, les garde-temps helvétiques sont synonymes d'une qualité irréprochable, d'une innovation constante, d'une créativité sans limites et d'un souci du détail incomparable. Cette réputation inégalée est méritée, mais elle doit constamment être défendue vis-à-vis de consommateurs de plus en plus exigeants.

Ce qu'on appelle dans le domaine de la logistique le dernier kilomètre constitue souvent une des étapes les plus cruciales dans une chaîne d'approvisionnement, à savoir le contact avec le destinataire final. C'est sur ce dernier bout de chemin que l'excellence de fabrication, la beauté du produit et ses prouesses techniques doivent impérativement

être sublimes, afin qu'un client potentiel puisse prendre sa décision d'achat en toute connaissance de cause.

Les conseillers-ères de vente en horlogerie sont responsables de ce dernier kilomètre, pour rester dans le jargon de la logistique. Une parfaite maîtrise du produit et des connaissances pointues sur l'industrie horlogère suisse sont indispensables pour satisfaire une clientèle exigeante et avertie. Ayant donc besoin de perfectionner constamment leur savoir-faire, les professionnels-les peuvent bénéficier du soutien de l'Association des fabricants et détaillants en horlogerie, marché suisse, AMS qui propose une formation de qualité menant à l'obtention du brevet fédéral de Conseillère et conseiller de vente en horlogerie.

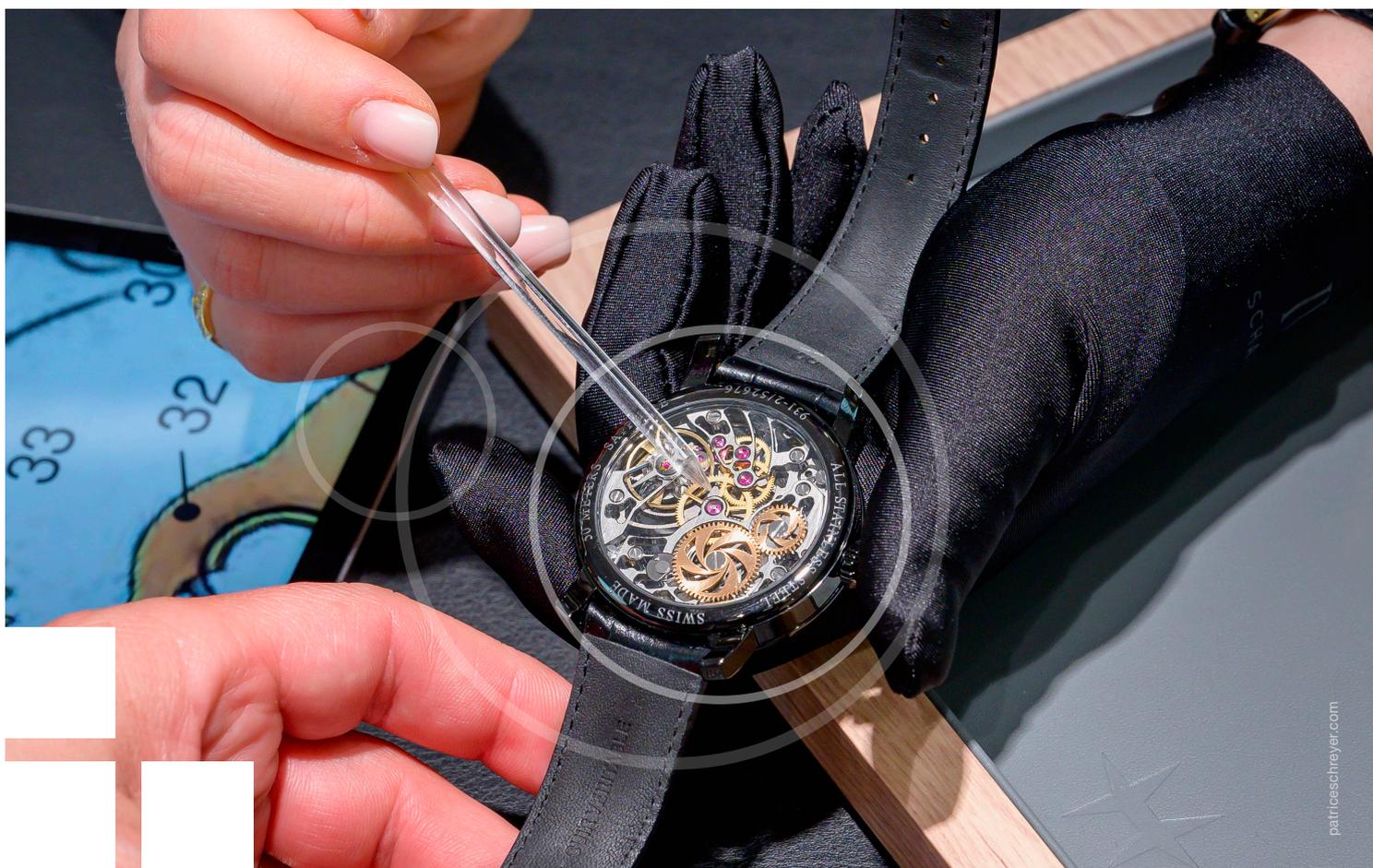
**Yves Bugmann, Président
de la Fédération de l'industrie
horlogère suisse (FH)**

Valoriser la culture horlogère suisse

L'Association des fabricants et détaillants en horlogerie, marché suisse, AMS, regroupant une grande partie des marques horlogères ainsi que certains détaillants importants, cherche continuellement à renforcer les connaissances professionnelles des personnes, au sein des entreprises et des magasins,

qui sont en contact avec les clients. Elle constate que la fiabilité et la précision des montres est en constante progression. Elle a à cœur de faire suivre la même évolution dans la qualité du service auprès de ses clients. La Watch Sales Academy contribue activement à la progression du profession-

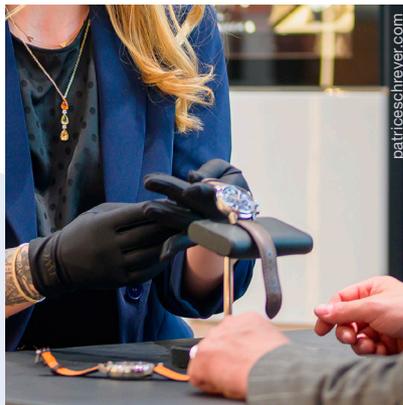
lisme du personnel de vente. Seule une parfaite adéquation entre les connaissances horlogères et celles de la vente permet d'apporter au client les réponses et les explications qu'il attend. Elle renforce sa volonté d'acheter et lui offre ainsi la part de rêve propre à la tradition d'excellence



C'est dans cet état d'esprit que l'AMS a mis en place cette formation professionnelle supérieure qui donne droit au titre de *conseillère ou conseiller de vente en horlogerie avec brevet fédéral*.

Une institution créée pour former...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 deux ans. Les 39 jours de cours sont répartis à raison de 2 jours consécutifs toutes les 3 à 4 semaines. A noter qu'il n'y a pas de cours durant les mois de juillet, août et décembre.

COÛT DE LA FORMATION

Pour une personne s'inscrivant à titre individuel, la formation menant au «Brevet fédéral de conseillère ou conseiller de vente en horlogerie» est de CHF 8300.-, auxquels il faut ajouter CHF 1000.- de taxe dûs lors de l'inscription aux examens.

Pour les personnes employées, soit par un magasin membre de l'ASHB, (L'Association suisse des magasins spécialisés en horlogerie-bijouterie), soit par une marque de montres membre de l'AMS (Association des fabricants et détaillants en horlogerie, marché suisse) ou de la FH (fédération de l'industrie horlogère suisse), la formation revient à CHF 2300.- auxquels s'ajoute également la taxe d'examen de CHF 1000.-.

La Confédération Suisse soutient les personnes dans leur formation professionnelle supérieure en attribuant une subvention à la hauteur de 50% du coût de la formation. Celle-ci revient donc respectivement à CHF 4150.- ou CHF 1150.- selon le cas de figure.



Au cœur de la région **horlogère...**

... du Locle



La **Watch Sales Academy** est installée au Locle, en plein cœur de la région horlogère. Située dans un jardin, au centre-ville, elle offre une infrastructure de formation moderne et perfectionnée. 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 prin-

cipalement 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

Hospitality? Lorsqu'une personne entre dans la boutique, c'est votre **capacité d'accueil et d'écoute** qui fera naître le début de la **relation de vente**. Vos connaissances sur votre propre personnalité et celle de votre client vont vous permettre de **mettre en place une relation authentique** qui non seulement aboutira **au succès**, mais également à la fidélisation de votre client. 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.

Lorsque la relation avec le client est établie, vous **devenez un conseiller** qui est **au service de votre client**. Vos connaissances en horlogerie vont appuyer, guider et permettre de faire découvrir les montres de la boutique. Vous aurez l'assurance **d'un expert** qui emmène son client dans l'univers **du rêve et de la technique horlogère**. Les 24 journées dédiées à l'horlogerie amèneront la connaissance de la montre et sa manipulation, développeront le savoir-faire, artisanal et industriel, qui permet la réalisation des plus beaux et fiables garde-temps au monde et aborderont les situations liées au service après-vente.

Vouloir vendre une montre sans connaître les tendances actuelles, c'est mission impossible ! Avec un designer reconnu, vous plongerez dans l'univers de l'esthétisme et de l'harmonie, où chaque montre est une œuvre d'art à part entière. Vous explorerez le processus captivant de création, depuis l'idée originale jusqu'à sa réalisation au poignet. En tant qu'experte/expert, vous accompagnerez votre client dans la découverte de sa montre, à la manière d'un sommelier qui déguste une grand cru.

Les thèmes du Swiss Made, de sa promotion et de sa défense mais également la problématique de la contrefaçon seront abordés avec les spécialistes de la Fédération Horlogère. Enfin, comme le requiert la Confédération helvétique, garante du titre de «Brevet fédéral de conseillère ou conseiller de vente en horlogerie», vous acquerez 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? exigence

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 gestionnaire de commerce de détail ou horloger(ère), 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 dans les branches

ci-dessus, mais peuvent justifier d'au moins quatre années d'expérience professionnelle dans le domaine de l'horlogerie.

L'examen se déroule en français ou en allemand.

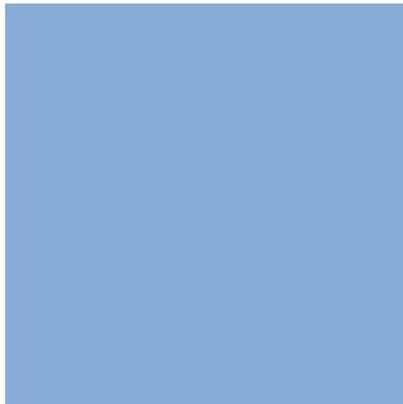
N'hésitez pas à demander plus d'informations ou de détails aux experts de la **Watch Sales Academy**, ils seront ravis de répondre à vos questions et de vous fournir les explications dont vous pourriez avoir besoin.



les intervenants

Des matières enseignées par des spécialistes

Cette formation bénéficie de l'expertise de professionnels renommés dans chaque domaine, tous dotés d'une sensibilité profonde et d'un lien privilégié avec l'horlogerie. Ils ont en commun la passion de leur métier et, chacun à sa manière, vous la transmettra. La symbiose entre les thèmes abordés et l'approche unique de chaque matière constitue la singularité et l'essence même de notre programme.



Témoignage

Morghan Mootosamy est le conservateur du Musée d'horlogerie du Locle, l'un des centres culturels emblématiques du patrimoine horloger suisse. Lui-même collectionneur et passionné d'horlogerie, il a obtenu son brevet en 2021.

En ce qui me concerne, la WSA au Locle s'érige comme une référence. Grâce à un cursus complet et varié, elle cultive des experts chevronnés qui satisfont aux normes élevées du secteur horloger.

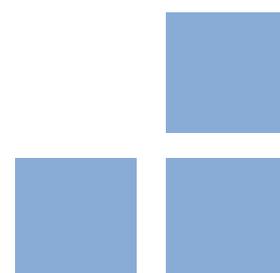
J'ai grandement apprécié son approche pédagogique rigoureuse qui m'a permis d'acquérir des connaissances très pointues et de développer mes compétences professionnelles dans le domaine de la rela-

tion client. Tout cela me procure une expertise précieuse, un atout supplémentaire pour exceller dans le monde des amateurs et collectionneurs horlogers.

Il est essentiel dans ce milieu, de mettre en valeur le savoir-faire horloger tout en créant une véritable relation authentique avec les personnes. La passion pour les objets horlogers doit se conjuguer avec les attentes très élevées de la clientèle.

Mon parcours pour l'obtention du brevet fédéral a été une aventure humaine captivante. Dans ma classe, nous avions hâte de nous revoir chaque mois: les cours étaient des occasions précieuses d'échanges dynamiques, de partage d'expériences, ainsi que de soutien mutuel. Cela nous a permis d'atteindre ensemble les objectifs élevés de ce programme innovant. Et aujourd'hui, mes collègues d'études sont devenus des amis.

Contact



Un brevet fédéral est une étape importante dans une carrière professionnelle puisqu'il témoigne que son détenteur possède un acquis de connaissances professionnelles supérieures dont le titre est protégé par la Confédération suisse.

Si vous désirez en savoir plus nous sommes à votre disposition:

+41 (0)32 931 80 00

info@watchesalesacademy.ch

Watch Sales Academy
Avenue de l'Hôtel-de-Ville 3
2400 Le Locle

www.watchesalesacademy.ch



Formulaire d'inscription

COURS MENANT AU BREVET FÉDÉRAL DE CONSEILLER DE VENTE EN HORLOGERIE

PARTICIPANT

Prénom, nom :
Date de naissance :
Numéro AVS :
Langue :
Adresse, rue :
Numéro postal, ville :
Téléphone privé :

Formulaire à remplir et signer,
puis à nous retourner par e-mail
ou courrier postal.



Diplôme(s) :
.....
Poste occupé :

EMPLOYEUR

Entreprise :
Personne de contact :
Adresse, rue :
Numéro postal, ville :
Téléphone :
Email :

L'entreprise est membre de :

- AMS
 ASHB
 FH
 Aucune de ces associations

Le/la soussigné(e) s'inscrit au cycle de formation AMS en vue de l'obtention du brevet fédéral de conseiller(ère) de vente en horlogerie.

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

Signature du candidat(e)

Signature de l'employeur

Lieu et date

Lieu et date