

## **Communiqué pour « Com.in »**

3.7.2007

SAWI Suisse romande

### **Aboutissement réjouissant de trois filières de formation dans le domaine de la vente**

Dans la palette des activités de formation du SAWI (Centre suisse d'enseignement du marketing, de la publicité et de la communication), le secteur de la vente occupe une place importante, puisque ce ne sont pas moins de trois niveaux de formation qui sont proposés. D'un cours fondamental sur les techniques de commercialisation à la formation supérieure de Directeur de vente, en passant par la préparation au brevet fédéral de coordinateur de vente, un effort considérable est entrepris pour que les entreprises romandes puissent bénéficier de cadres performants dans la vente, traitée sous l'angle d'un instrument essentiel du marketing.

Après de longs mois d'un effort particulièrement intense, c'est un sentiment de satisfaction légitime qui animait les lauréats des examens SAWI de ces trois filières, lors d'une cérémonie commune de remise des diplômes à la Maison de la Communication à Lausanne, le 26 juin dernier. C'est que la réussite de ces épreuves demande non seulement l'acquisition de connaissances étendues dans de multiples domaines (marketing, planification des ventes, promotion, publicité, statistiques, distribution, finances, conduite d'entretiens de vente, techniques de négociation, études de marché, etc.), mais aussi la capacité de les mettre en pratique dans des situations concrètes, que ce soit sur le plan opérationnel ou stratégique, selon le niveau de cours fréquenté.

Les responsables de ces formations (Yves Goumaz pour le cours sur les techniques de commercialisation, Patrick Sumi pour le cours de coordinateur de vente et Claude Pache pour la formation supérieure) n'ont donc pas manqué de féliciter leurs participants, sachant la volonté qui leur a été nécessaire pour mener à bien une formation qui demande non seulement une présence régulière aux cours, mais aussi un engagement important en dehors des leçons pour des travaux en groupe ou des cas à réaliser à domicile, ceci le plus souvent en parallèle à une activité professionnelle déjà bien exigeante.

#### **Légende photo**

Michael Kessler de la Nationale Suisse Assurances (ici à droite avec Claude Pache, responsable du cours) s'est particulièrement distingué en obtenant le meilleur résultat à l'examen SAWI 2007 de directeur de vente.

3.7.2007/PJ