

## 1. DESIGNATION DU CERTIFICAT (DE)

**Zeugnis über die Prüfung zum anerkannten Fortbildungsberuf  
Geprüfter Fachberater im Vertrieb/Geprüfte Fachberaterin im Vertrieb**

## 2. TRADUCTION DE LA DESIGNATION DU CERTIFICAT (FR)

**Brevet de métier de formation continue reconnu  
Spécialiste certifié en vente/ Spécialiste certifiée en vente**

La présente traduction ne possède aucun statut juridique

## 3. PROFIL DE LA CAPACITE D'ACTION PROFESSIONNELLE

- Planifier, piloter et organiser avec méthode et structure son propre champ d'activité
- Préparer, initier et mener des négociations de vente
- Élaborer des stratégies de vente personnalisées dans les contacts avec la clientèle, tout en tenant compte des interfaces avec d'autres domaines fonctionnels de sa propre entreprise et de la société cliente
- Rassembler des informations ciblées dans la distribution afin de les faire remonter vers son entreprise

## 4. CHAMPS D'ACTIVITES PROFESSIONNELS

Les spécialistes certifié.e-s de vente travaillent dans des entreprises de presque tous les secteurs économiques. Ils organisent et gèrent les activités commerciales et représentent les produits et la philosophie produits de l'entreprise.

(\*)Explication

Le présent document a été conçu pour compléter les informations relatives aux différents certificats. Il ne possède aucun statut juridique. Ce supplément se réfère aux résolutions 93/C 49/01 du Conseil en date du 3 décembre 1992 sur la transparence des qualifications et 96/C 224/04 en date du 15 juillet 1996 sur la transparence des certificats de formation professionnelle ainsi qu'à la recommandation 2001/61 3/CE du Parlement européen et du Conseil en date du 10 juillet 2001 sur la mobilité dans la Communauté des étudiants, des personnes en formation, des volontaires, des enseignants et des formateurs.

Vous trouverez de plus amples informations sur le thème de la transparence sous : [www.cedefop.eu.int/transparency](http://www.cedefop.eu.int/transparency)

© Communautés européennes 2002

## 5. BASE OFFICIELLE DU CERTIFICAT

<b>Désignation et statut du service l'ayant délivré</b> Chambre de commerce et d'industrie	<b>Nom et statut de l'autorité nationale/régionale compétente pour la certification/reconnaissance du certificat de fin d'études</b> Chambre de commerce et d'industrie
<b>Niveau du certificat (national ou international)</b>  CITE 2011, niveau 55 Le présent certificat correspond au niveau 5 du cadre allemand et européen des certifications (CAC, CEC) ; cf. publication du 1 <sup>er</sup> août 2013 (Bulletin fédéral des annonces légales obligatoires, AT 20/11/2013 B2).	<b>Notation/règles de succès à l'examen (**)</b> 100 - 92 points = 1 = très bien 91 - 81 points = 2 = bien 80 - 67 points = 3 = satisfaisant 66 - 50 points = 4 = passable 49 - 30 points = 5 = lacunaire 29 - 0 points = 6 = insatisfaisant Pour obtenir le présent certificat de formation continue, il est nécessaire d'avoir réussi chaque épreuve de l'examen.
<b>Accès au prochain échelon de formation</b> Ce certificat de formation continue permet d'accéder au prochain échelon de formation <ul style="list-style-type: none"><li>• Manager diplômé en marketing</li><li>• Pédagogue diplômé/e spécialisé/e en formation initiale et continue</li></ul> ainsi qu'à des études supérieures de perfectionnement.	<b>Conventions internationales</b>
<b>Base juridique</b> Ordonnance relative à l'examen final sanctionnant la formation reconnue de spécialistes certifié·e·s en vente du 21.09.2023, (BGBl. I No. 258).	

## 6. VOIES OFFICIELLEMENT RECONNUES POUR L'OBTENTION DU PRESENT CERTIFICAT

Pour obtenir le présent certificat de formation continue, il faut être reçu à l'examen du service mentionné au point 5. Sont autorisées à se présenter à cet examen les personnes remplissant les conditions suivantes :

1. avoir réussi un examen final d'aptitude à une profession commerciale ou administrative agréée nécessitant trois années de formation et justifier d'une expérience professionnelle appropriée subséquente d'au moins six mois, ou
2. avoir réussi un examen final d'aptitude à une autre profession réglementée nécessitant trois années de formation, et justifier d'une expérience professionnelle appropriée subséquente d'au moins un an, ou
3. avoir réussi un examen final d'aptitude à une autre profession réglementée nécessitant deux années de formation et relevant du domaine de la vente, et justifier d'une expérience professionnelle appropriée subséquente d'au moins 18 mois, ou
4. justifier d'une expérience professionnelle appropriée d'au moins trois ans, ou
5. justifier d'une capacité d'action professionnelle équivalente

### Informations supplémentaires

Les qualifications requises pour pouvoir se présenter à l'examen (capacité d'action professionnelle) sont généralement acquises par de longues années d'expérience professionnelle ainsi que dans le cadre de programmes de formation. Divers programmes de formation, dont la durée et les contenus sont axés sur les différentes compétences professionnelles et managériales, sont proposés pour la préparation de l'examen.

Le service mentionné au point 5 délivre des traductions de certificats.

### (\*\*) Remarque

« Barème de notessimplifié. Le barème de notes officiel se trouve en annexe du règlement cité au point "Fondement juridique" ».