



# CERTIFICAT SUISSE D'AFFAIRES

SWISS BUSINESS CERTIFICATE (SBC)

*FORMATION EN FINANCE ET MANAGEMENT*

## ACCREDITATIONS ET CERTIFICATIONS

CERTIFIE  
ISO 29990:2010



: 98 9F 5H C B GI 4GG9  
8 9G 97C @9G DF # 99G



# MODULE 1 : COMPTABILITÉ

---

## Objectifs principaux et ce que je vais apprendre :

- Importance d'une comptabilité pour une entreprise, comment interpréter les chiffres, d'où viennent les informations, la comptabilité en double, journal des écritures
- Plan comptable adapté à chaque entreprise, recherche facilitée des informations, clarté quant à la marche de la société, obligations légales en matière de bouclement, compte d'exploitation, résultats intermédiaires, cash flow / drain, utilisation du bénéfice
- Répartition des actifs et passifs, équilibre des échéances, liquidités, évaluation des actifs, réserves, provisions
- Élaboration du budget et comparaison avec les bouclements intermédiaires, fixation des objectifs, comparaison des ratios, corrections en fonction de la marche de l'entreprise.

# MODULE 2 : ÉCONOMIE POLITIQUE

---

## Objectifs principaux et ce que je vais apprendre :

- Population et les données démographiques, structure de la population, milieu naturel, ressources naturelles, système économique, cadre politique et social, économie de marché
- Organisation du travail, rôle du sol et des facteurs naturels, capital et formes d'entreprise
- Flux des capitaux, épargne et investissement, Etat et assurances sociales, revenu par habitant, relations globales
- Origines et caractéristiques de la monnaie, création et administration de la monnaie, inflation et la déflation, les taux de change
- Finances publiques, ressources de l'état, politique conjoncturelle, politique sociale.

# COMPTABILITÉ & ÉCONOMIE POLITIQUE

---



## MODULE 3 : RESSOURCES HUMAINES

---

### Objectifs principaux et ce que je vais apprendre :

- Contrat individuel, contrat-type, contrat de travail de durée déterminée ou indéterminée, travail à temps partiel
- Responsabilités de l'employeur et du travailleur, salaires et vacances, formation et perfectionnement, conflits du travail
- Assurances accidents, maladie, chômage, prévoyance en faveur du personnel
- Offres d'emploi, candidatures spontanées, sélection des candidatures, études de CV et de lettres de motivation, chasseurs de têtes
- Poste de travail, compétences et responsabilités, aspect hiérarchique, organigramme et diagramme des fonctions, évaluation du personnel.

## MODULE 4 : COMMUNICATION & NEGOCIATION

---

### Objectifs principaux et ce que je vais apprendre :

- Qui est mon interlocuteur ? Où se déroule la négociation (usages, coutumes, mœurs) ? Préparer les arguments (avantages), techniques de communication
- Facteurs de la motivation, chemins de la motivation, aller des paroles aux actes
- Tactiques et négociations, écoute active, méthode "win - win"
- Contenus, présentation, objectifs, plan, sommaire
- Le management par objectifs et délégation.

# RESSOURCES HUMAINES & COMMUNICATION, NEGOCIATION

---



## MODULE 5 : RÉSEAUX SOCIAUX & NOUVEAUX MÉDIAS

---

### Objectifs principaux et ce que je vais apprendre :

- Accroître la sensibilisation, comment créer une communauté de clients (outils et meilleures pratiques) ? Comment lancer une campagne visant à atteindre mon public et mes clients ?
- Interaction des médias, comment fidéliser et tirer parti de ma marque ?
- Cycles d'innovation de la technologie
- Fixer des objectifs réalistes, analyse SWOT
- Utiliser les médias en appliquant les techniques modernes.

## MODULE 6 : MARKETING STRATÉGIQUE

---

### Objectifs principaux et ce que je vais apprendre :

- Qui sont mes clients et quels sont leurs besoins ? Identifier mes clients et mes publics cibles
- Planifier et développer mes relations commerciales, élaborer des stratégies claires et immédiatement applicables
- Utiliser des idées et des techniques novatrices, suivre l'évolution de mes actions marketing
- Maîtriser et mettre en oeuvre des pratiques modernes de marketing
- Marchés physiques, virtuels et métamarchés
- La segmentation, la cible et le positionnement
- Circuits marketing.

# RÉSEAUX SOCIAUX & NOUVEAUX MÉDIAS MARKETING STRATÉGIQUE

---



## PLAN D'ÉTUDES

- Français: DELF PRO 2 ou Anglais: Cambridge Business Vantage
- Marketing stratégique
- Réseaux sociaux et nouveaux médias
- Communication - Négociation
- Comptabilité
- Économie politique
- Ressources humaines

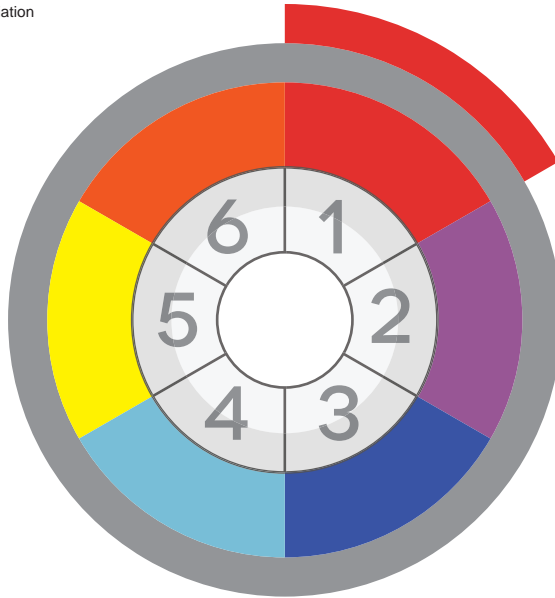
## COÛT DE LA FORMATION

6 modules\* + cours préparatoire : CHF 15'000

1 module : CHF 3'000

\*6 modules = Certificat **SBC**  
(Swiss Business Certificate)

Durée de la formation: 2 ans



## CERTIFICAT SUISSE D'AFFAIRES

Oui

Je suis intéressé(e) à la formation "Swiss Business Certificate",  
veuillez me transmettre les documents  
d'inscription.

Affranchir s.v.p.

Nom: \_\_\_\_\_

Prénom: \_\_\_\_\_

Téléphone: \_\_\_\_\_

E-mail: \_\_\_\_\_

Language Links Lausanne,  
Avenue Louis-Ruchonnet 4  
CH - 1003 Lausanne

Talon à retourner à l'adresse indiquée.  
Formulaire d'inscription en ligne : [www.languagelinks.ch/bfm](http://www.languagelinks.ch/bfm)  
Demande de renseignements : [info@languagelinks.ch](mailto:info@languagelinks.ch).