

## PROGRAMME DE FORMATION ANIMATEUR D'EQUIPE EN VENTE DIRECTE Commercialiser des produits- Constituer - Piloter et animer son équipe RNCP38834

Ref interne : VD-ANE-02

01/2023

Date d'échéance de l'enregistrement : 27/03/2027

### Objectifs professionnels :

L'objectif est de professionnaliser les forces de ventes à travers une formation métier opérationnelle afin de dynamiser leur évolution professionnelle

- . Commercialiser des produits et/ou services
- . Constituer son équipe commerciale
- . piloter et animer son équipe commerciale et son activité

### Résultats attendus de la formation :

- . Gestion de l'activité
- . Développement de l'activité commerciale
- . Réalisation d'actions de recrutement et de communication sur son activité
- . Préparation et animation d'une action de formation
- . Animation d'une équipe commerciale
- . Analyse de tableau de bord de son équipe

### Public visé :

Tout public souhaitant évoluer dans le domaine de la vente directe

### Prérequis :

Prérequis sont étudiés lors d'un entretien préalable

### Programme :

Introduction :

- + Un questionnaire d'auto-positionnement pré formation
- + Prise en mains des outils de formation
- + Module sur « Les fondamentaux de la vente directe »

### Animateur d'Equipe

**Module 1 :** Constituer son équipe commerciale

- o Communiquer sur son activité
- o Découvrir les conseillers de vente potentiels

**Module 2 :** Les Fondamentaux du management

- o Déterminer sa mission
- o Connaître ses valeurs
- o Fixer ses objectifs
- o L'organisation
- o Développement personne
- o Gérer son stress
- o Optimiser sa productivité
- o Découvrir le manager qui sommeille en vous (DISC)

## 28 heures

8h de Cours à distance  
avec formateur dédié  
+ 20h de cours  
plateforme elearning

Particulier/Collective

## 1280€ individuel

Frais certification inclus  
CPF – France TRAVAIL -  
OPCO

### Les + de la formation :

- Formation conçue à partir du référentiel métiers de la vte directe. . .
- **8 heures de formation en classe virtuelle avec un formateur expert en management**
- Formation opérationnelle apportant des réponses concrètes applicables dès le retour en situation de travail
- Classe virtuelle : Atelier visant à approfondir et mettre en pratique les notions abordées en e-learning.  
L'occasion pour les participants de s'exprimer d'aborder les situations traversées et/ou partager leurs bonnes pratiques
- **Accompagnement renforcé à l'issue de la formation.**
- Accès à la plateforme e-learning pendant 1 an après la formation

### **Module 3** : Accompagner son équipe

Accompagner vers la réalisation d'un objectif

- Accompagner en clientèle
- Conduire un bilan individuel Evaluation séquence

Construire et animer une action de formation

- Accompagner au quotidien
- Préparer une action de formation
- Diversifier ses techniques d'animation

### **Module 4** : Animer son équipe

Fédérer son équipe

- Gérer son équipe
- Connaître son profil d'animateur d'équipe et adapter ses techniques de management
- Organiser ses activités d'animateur d'équipe

Réussir ses réunions commerciales

- Préparer et organiser une réunion
- Conduire une réunion
- Animer une réunion

### **Module 5** : Perfectionner ses techniques de vente

- Satisfaire sa clientèle
- Développer son portefeuille client

### **Module 6** : recruter et accompagner ses équipes

Recruter de nouveaux collaborateurs

- Mettre en place des actions de recrutement
- Former ses équipes aux pratiques de recrutement de l'entreprise

Former ses équipes

- Identifier les besoins en formation de ses équipes
- Organiser et animer une action de formation pour ses équipes
- Mettre en place des outils de mesure de la performance de ses actions

### **Module 7** : Animer et motiver ses équipes

Dynamiser ses équipes

- Fixer des objectifs et aider ses équipes à se fixer des objectifs
- Analyser les résultats de ses équipes
- Identifier des potentiels dans ses équipes
- Mettre en place des actions de motivations

Coordonner ses équipes

- Optimiser la gestion de son activité
- Maîtriser les techniques d'animation d'équipe
- Conduire des entretiens bilan Evaluation séquence

### **Module 8** : Développer son secteur

Communiquer sur l'activité de l'entreprise

- Utiliser les techniques et outils de communication
- Diffuser les informations provenant des équipes et de la direction

Mettre en place un plan de développement commercial

- Effectuer une analyse de son secteur
- Identifier et mettre en place des actions de développement du secteur
- Concevoir et analyser un événement commercial Evaluation séquence

A la suite de votre parcours de formation vous pouvez :

- Valider votre parcours d'animateur d'équipe par une **certification professionnelle niveau V (bac +2)**
- Vous positionner sur **une formation d'Animateur des Ventes**

### **Durée :**

28 heures comprennent :

- 20h : en autonomie distancielle sur plateforme e-learning avec accompagnement asynchrone (échange mails)
- 8h : classe virtuelle – en accompagnement synchrone (visioconférence) avec présence d'un formateur
- + réunion de lancement (1 heure)

#### Dates et tarifs :

Formation 100% individuelle Distanciel	<b>Dates sur mesure</b> à définir avec le formateur selon vos disponibilités <b>Programme adapté</b> et personnalisé selon vos besoins	<b>Démarrage immédiat</b> après le délai de 14 jours de rétractation	1280€ Inscription Certification incluse
Personnaliser la durée de votre formation : 1h cours individuel distanciel ou présentiel = 80e			
Intra entreprise	Formation sur demande, pour les salariés d'une même entreprise. Dans vos locaux, dans des locaux adaptés, ou à distance (Pour un groupe de 12 personnes max)		Sur devis

#### Modalités d'organisation :

Le dispositif est proposé au stagiaire sous forme :

Cours en visio conférence via zoom

Cours et exercices sur plateforme Elearning avec un accès 7j/7, 24h/24 pendant 1 an

+ accompagnement à distance de façon asynchrone.

#### Modalités d'accès et délais d'inscription :

Toutes nos formations nécessitent un entretien préalable pour remplir le recueil de vos besoins. Nous vous proposons ainsi un entretien téléphonique avec un conseiller en formation pour vous accompagner dans le choix et l'adaptabilité de votre formation. Vous pouvez prendre rendez-vous en choisissant votre jour et votre horaire en cliquant sur : <https://calendly.com/initiativesvd/prendre-rendez-vous-avec-un-conseiller-formation>  
Inscription à réaliser 15 jours avant le démarrage de la formation L'inscription est effective après validation des prérequis, réception de la convention signée et le règlement de l'acompte (sauf en cas de subrogation – dossier Pole emploi – dossier CPF)

#### Modalités d'évaluation :

- Avant la formation : Analyse et étude des besoins, des prérequis et positionnement via entretien individuel et questionnaire de positionnement pré formation
- Pendant la formation : Evaluation formative en cours de formation permettant l'étude des acquisitions des modules via QCM
- Fin de formation : Evaluation via QCM, permettant d'évaluer la compréhension dans les savoirs et savoir-faire par la mise en place d'une action d'accompagnement à la certification.

#### Sanction de la formation :

En application de l'article L. 6313-7 du Code du travail, une attestation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation sera remise au stagiaire à l'issue de la formation.

L'apprenant est informé et conscient qu'un travail personnel complémentaire est indispensable à la réussite de son projet professionnel.

Validation de la formation par une Certification Professionnelle en vente directe, <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38834/#anchor3> Titre enregistré au RNCP de niveau 5 de qualification après passage devant le jury certificateur. Le Stagiaire choisi librement sa date de passage parmi les jurys certificateurs organisés par la FVD toutefois cette date ne saurait être au-delà d'une (1) année suivant la fin de la présente formation professionnelle. L'apprenant est informé et conscient qu'un travail personnel complémentaire est indispensable à la réussite de son projet professionnel

#### Modalités d'évaluation :

Mises en situation professionnelles - Cas réel

QCM à visée professionnelle

S.A.S **INITIATIVES** Vente Directe au capital de 1500€ - N° siret 818 919 359 00013 RCS Melun

Déclaration d'activité enregistrée sous le n° 11 77 06019 77 auprès du préfet de la région IDF

@ : [contact@ivdformation.com](mailto:contact@ivdformation.com) ☎ : 07. 87.41.93.45 - Site : [initiatives-ventedirecte.com](http://initiatives-ventedirecte.com)



Présentation orale

### Description des modalités d'acquisition de la certification par capitalisation des blocs de compétences et/ou par correspondance :

Le jury évalue l'acquisition des compétences au regard du référentiel de certification. Chaque bloc peut être validé de manière autonome. L'obtention de chaque bloc de compétences fait l'objet de la délivrance d'une attestation de réussite. La validation de l'ensemble des blocs de compétences permet la délivrance de la certification

Blocs de compétences

#### RNCP38834BC01 - COMMERCIALISER DES PRODUITS ET DES SERVICES

Liste de compétences	Modalités d'évaluation
Gérer son activité en actualisant les informations sur son entreprise, ses produits et la législation consommateur puis en positionnant son offre au regard de son portefeuille clients et prospects afin de savoir valoriser son offre dans un contexte concurrentiel	Évaluation terrain Mise en situation professionnelle – cas réel Thème : analyse du positionnement de l'entreprise et des méthodes de prospection et de vente et de suivi appropriées aux cibles visées.
Prospecter son secteur commercial en planifiant son activité de prospection puis en élaborant son fichier clients et prospects et en alimentant ses outils numériques de gestion clients et prospects afin de développer sa clientèle et de pérenniser son activité	QCM à visée professionnelle
Piloter des actions de vente en les préparant et en les adaptant à sa cible, en s'adaptant à la personnalité et au handicap potentiel de son interlocuteur, puis en argumentant, en réalisant la prise de commande avec les outils numériques ou physiques et en assurant le respect de ses engagements afin d'atteindre ses objectifs de chiffre d'affaires	Echange avec un jury ponctuel sur sa connaissance du marché, de la législation, et sur ses méthodes de prospection, de vente et de suivi

#### RNCP38834BC02 - Constituer son équipe commerciale

Liste de compétences	Modalités d'évaluation
Réaliser le recrutement de son équipe en communiquant au sein de son réseau ou sur d'autres canaux et en utilisant les outils numériques adéquats afin de développer son équipe	Évaluation terrain Mise en situation professionnelle – cas réel
Mener des entretiens de recrutement auprès de futurs conseillers en Vente Directe en préparant la salle qui doit être accessible à tous, en leur présentant le métier et l'entreprise, puis en sélectionnant les candidats les plus adaptés à la profession afin d'identifier les profils correspondants au besoin	Thèmes : recrutement de son équipe commerciale, animation de formation
Accompagner la montée en compétences des conseillers/conseillères en Vente Directe de son équipe lors de rendez-vous avec la clientèle et dans leurs axes d'amélioration afin de favoriser leur intégration et leur autonomie	QCM à visée professionnelle Soutenance devant un jury d'un dossier réalisé sur une
Préparer et animer des actions de formation collectives avec ses équipes en préparant des supports accessibles à tous, les faisant interagir afin de développer leurs compétences professionnelles	problématique concrète de recrutement.

## RNCP38834BC03 - Piloter son équipe commerciale

Liste de compétences	Modalités d'évaluation
Développer la motivation de son équipe en utilisant des techniques d'organisation, d'animation, une communication adaptée visant le développement des performances commerciales afin de fédérer son équipe et de développer ses performances commerciales	
Planifier et accompagner les activités de son équipe et mettre en place des actions de suivi en utilisant des outils de pilotage adaptés afin de définir des pistes d'amélioration et optimiser la performance de son équipe	Évaluation terrain
Préparer ses réunions commerciales en élaborant un ordre du jour structuré et les conduire en utilisant des techniques d'animation variées et engageantes afin d'organiser et coordonner les actions de son équipe	Mise en situation professionnelle – cas réel Thèmes : animation de l'équipe commerciale
Gérer les conflits en les anticipant, en utilisant les outils d'arbitrages et de régulations afin de recentrer les échanges sur les objectifs de la réunion et en favoriser l'atteinte	QCM à visée professionnelle
Définir les indicateurs clés d'un tableau de bord en fonction des objectifs préalablement définis en cohérence avec la stratégie de l'entreprise afin de pouvoir élaborer la stratégie de développement	Echange avec un jury ponctuel sur sa capacité à utiliser les techniques de motivation d'équipe, d'animation et d'une communication adaptée visant le développement des performa
Analyser les données des tableaux de bord de son équipe afin d'élaborer un plan d'actions et de mettre en oeuvre des mesures correctives et des pistes d'amélioration	

**Formateur référent :** Formateur expert ayant un minimum de 3 ans d'expérience professionnelle dans le domaine de la formation et de la vente directe, et s'engageant à suivre eux même une formation annuelle

### Découvrez les modalités de formation :

[https://www.ivdformation.com/files/ugd/a39ad8\\_a47896f0f40f400cbee6fef3ff4735d2.pdf](https://www.ivdformation.com/files/ugd/a39ad8_a47896f0f40f400cbee6fef3ff4735d2.pdf)

### Pour aller plus loin...

Découvrez nos formations : <https://www.ivdformation.com/nos-formations>

### Secteur d'activité et type d'emploi

#### Secteurs d'activités :

La Vente Directe et plus particulièrement les secteurs suivants : Gastronomie – univers culinaire, Habitat, Textile et mode, Bien-être et diététique, Cosmétique, Entretien ménager, Décoration – loisirs créatifs, Télécommunications, Editions – Presse.

#### Type d'emplois accessibles :

Manager d'équipe en vente directe ; Responsable d'équipe en vente directe ; animateur/trice départemental(e) ; Vendeur/euse animateur/trice ; Délégué(e) commercial(e) ; Directeur/trice d'exploitation en vente directe ; Responsable de réseau ; Ambassadeur pilote ; « animateur(trice) », « team coach », « directeur(trice) de division » ou « directeur(trice) d'agence » ; animateur d'équipe Merchandising ; Sales manager

#### Code(s) ROME :

- D1501 - Animation de vente

#### Références juridiques des réglementations d'activité :

Le champ d'activité de l'animateur d'équipe en Vente Directe correspond au champ d'application des articles L.221-01 à L.221-10 et de L.221-16 à L.221-29 du Code de la consommation.

Pour les conseillers-animateurs, animateurs d'équipe et animateurs des ventes en Vente Directe sous statut de Vendeur à Domicile Indépendant (VDI), le champ d'activité est défini par les articles L.135-1 à L.135-3 du code de commerce



## **Les solutions de financement**

### **OPCO et financement de la formation**

Les opérateurs de compétences (OPCO, ex-OPCA) travaillent avec IVD formation. Leurs missions évoluent depuis janvier 2019 grâce à la loi "Avenir professionnel". Toutefois, plusieurs dispositifs de financement sont accessibles selon les critères de prise en charge de chaque OPCO.

### **Financer cette formation par le CPF**

Cette formation mène à une certification éligible au CPF. Pour votre demande de devis :  
Pour la formation :

**Financer cette formation par Pôle Emploi** : Formation inscrite sur le catalogue de formation Kairos

Pour plus d'information, nous vous accompagnons dans le choix de vos formations et la gestion administrative