

**PROGRAMME DE FORMATION  
CONSEILLER EN VENTE DIRECTE  
Certification Conseiller en vente directe RNCP38835  
Communication digitale et réseaux sociaux**

Ref interne : VD-CVD-03

04/2024

Date d'échéance de l'enregistrement : 27/03/2026

*En France la vente directe connaît une croissance forte depuis plus de 10 ans.*

*Le conseiller en vente directe organise des ventes à domicile avec des particuliers afin de commercialiser les biens et les services d'une entreprise. Itinérant, il propose un éventail de produits diversifiés à une clientèle qu'il a ciblée. Il adapte ses conseils en fonction du profil de ses clients. Le conseiller en vente directe prospecte, visite, fidélise et développe sa clientèle. Il est amené à gérer les commandes et les livraisons de ses clients.*

*Il est à noter qu'avant d'exercer le métier de conseiller en vente directe, celui/celle-ci passe par une étape où il exerce l'activité de conseiller en vente directe. Cette activité est souvent une activité de complément de rémunération. Cependant, en développant son activité, et en souhaitant en faire une activité à temps complet, il choisit de devenir conseiller en vente directe.*

*Le conseiller en vente directe applique les méthodes de vente de l'entreprise avec laquelle il collabore et respecte son image (mode de présentation des produits ou services) ainsi que son éthique professionnelle.*

*Dans le cadre de son activité, il optimise ses déplacements sur une zone géographique déterminée. Il cible le secteur ainsi que sa clientèle en s'appuyant sur des critères pertinents afin d'en exploiter les potentialités. Autonome, il gère son emploi du temps ainsi que l'organisation de ses ventes en fonction des objectifs qu'il s'est fixés. Ses horaires sont flexibles et s'adaptent à ceux de ses clients. Le conseiller en vente directe utilise des « outils nomades » (Smartphone, ordinateurs portables, tablettes) afin de favoriser sa réactivité auprès des clients et de l'entreprise. Il effectue le suivi de son activité et de ses clients à travers le CRM, prospecte de nouveaux clients via le mailing ou les réseaux sociaux et contacte la clientèle pour organiser ses ventes. Les outils digitaux peuvent aussi lui permettre de dématérialiser les moyens de paiement, suivre les commandes, assurer le réassort. Ainsi, le digital fait partie intégrante de son métier.*

**Objectifs professionnels :**

- . Savoir organiser son activité et la prospection de son secteur commercial.
- . Maîtriser la réalisation d'actions de vente
- . Effectuer le suivi des clients
- . Reconnaître et maîtriser les leviers de développement de son activité
- . L'objectif est de professionnaliser les forces de ventes à travers une formation métier opérationnelle

**55 heures**

Parcours mixte  
distanciel/elearning  
15 heures de cours  
+ 40 heures de cours  
plateforme elearning

**2480€**

Certification incluse  
Eligible CPF – OPCO –  
Pôle emploi

**Les + de la formation :**

- Formation conçue à partir du référentiel métiers de la vte directe. . .
  - Formation opérationnelle : découverte des entreprises de la VTE DIRECTE
  - Parcours de formation hybride mixant e-learning, classe virtuelle, tutorat individuel.
  - 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
- Tutorat pédagogique et accompagnement individualisé par des experts consultants.
  - **Accompagnement renforcé à l'issue de la formation.**
  - Accès à la plateforme e-learning pendant 1 an après la formation

- afin de dynamiser leur évolution professionnelle
- . Développement commercial par la communication digitale
- . Compétences réseaux sociaux

### Résultats attendus de la formation :

- Organisation de son activité, prospection de son secteur commercial et communication digitale
- . Réalisation d'actions de vente.
- . Suivre des clients et développement de l'activité.
- . Savoir communiquer sur son activité sur les réseaux sociaux
- . Disposer des compétences et ressources nécessaires pour se présenter à la Certification professionnelle de conseiller en vente directe (titre RNCP niveau 4)

### Public visé :

Toute personnes souhaitant évoluer dans le domaine de la vente directe  
Personnes en reconversion professionnelle, inscrites ou non à Pôle Emploi

### Prérequis et matériel nécessaire :

- Entretien préalable
- Un micro-ordinateur par personne
- Connexion internet
- Casque avec micro recommandé ou intégré à votre ordinateur
- Webcam souhaitable

### Avant la formation :

Entretien téléphonique avec le formateur afin de personnaliser votre formation

### Programme :

Introduction :

Prise en mains des outils de formation – Questionnaire de positionnement pré formation  
Les fondamentaux de la vente directe.

### Acquérir les fondamentaux du métier de vendeur à domicile.

#### Module 1 : Préparer l'activité de vente directe -

- Connaître la vente directe, les caractéristiques du secteur, la législation et déontologie.
- Connaître son métier et son environnement professionnel.
- Planifier et organiser son activité. Evaluation module

#### Module 2 : Prospecter en vente directe –

- Préparer la prospection : rechercher des prospects, contacter les prospects et connaître les outils de prospection
- Construire et utiliser le fichier prospects, dater des rendez vous
- Suivre ses actions de prospection.
- Analyser les actions menées. Améliorer sa prospection.

Evaluation module

Intermodule clôture du M1 et 2 – lancement M3 et M 4

#### Module 3 : Vendre à domicile –

- Préparer l'entretien de vente.
- Préparer ses outils et l'animation de son argumentaire de vente.
- Vendre ses produits ou services.
- Etablir le contact client. Identifier les besoins du client.
- Animer sa démonstration. Traiter les objections. Conclure la vente.
- Rechercher de nouveaux clients.

Evaluation du module

#### Module 4 : Suivre l'activité et fidéliser les clients-

- Effectuer le suivi des ventes. Fidéliser la clientèle
- Assurer le suivi financier de son activité.
- Les notions de base de la gestion financière.
- Analyser son activité Evaluation du module

Clôture du M3 et M4 et lancement M1 et M2 niveau 2

## **Niveau 2 : Perfectionner ses techniques de vente**

### **Module 1 : Maîtriser le contexte de la Vte directe -**

- Les valeurs fondamentales de la Vente Directe (relations humaines, conseils personnalisés...)
- Les connaissances indispensables à l'activité.
- Informations sur la concurrence.
- Utilisation du portefeuille clients. Approche du produit et service.

Evaluation module

### **Module 2 : Développer son activité en VD –**

- Anticiper son activité. Estimer les dépenses. Prévoir les prochaines ventes.
- Diversifier ses techniques et moyens de communication

Evaluation module

Inter-module clôture M1 et M2 et lancement M3 et M4

### **Module 4: Dynamiser ses ventes –**

- Diversifier les techniques de prospection
- Maîtriser les techniques de négociation/vente Evaluation par QCM

### **Module 5 : Evaluer son activité -**

- Effectuer le suivi financier. Calculer sa rentabilité. Analyser ses résultats.
- Progresser dans son activité. Améliorer ses pratiques. Identifier les facteurs de réussite

Evaluation du module

Clôture du parcours de formation conseiller. QCM. Evaluation formation. Questionnaire de positionnement

## **Module 6 : Développement commercial par la communication digitale**

Compétences réseaux sociaux

- Comprendre l'enjeu de l'identité numérique
- Quels réseaux pour votre objectif entreprise – optimiser sa présence (vos profils, pages et groupes)
- Définir sa stratégie d'entreprise sur les réseaux sociaux
- Quand et comment publier – créer votre planning de publication – trouver votre identité
- Mettre en place les profils adaptés à ses objectifs
- Mettre en place sa stratégie et veiller à son E. Réputation.
- Réaliser un pitch vidéo pour présenter son activité, avec appel à action.

Mise en pratique en situation de travail. Evaluation module

## **Module 7 : Solutions professionnelles pour la gestion de votre entreprise**

- Les spécificités de la vente directe
- L'histoire de la vente directe
- Le code de la consommation – Le code éthique de la vente directe- La commission paritaire de médiation de la vente directe
- Les différents statuts en vente directe
- La protection sociale du VDI
- La situation fiscale du VDI
- La politique des données personnelles
- Le DIP et le bon de commande
- La protection sociale du VDI
- Les assurances (RC Pro – Déplacements – marchandises ...)
- Les partenaires de votre réussite : Présentation de sociétés partenaires qui vous apporteront soutien et conseils dans la gestion de votre activité.

## **Module préparer sa certification (préparation aux examens)**

La certification Conseiller en Vente Directe est une certification professionnelle délivrée par la Fédération de la Vente Directe. Elle permet d'obtenir un titre RNCP de niveau IV (Bac). Ce titre RNCP est reconnu par l'Etat et atteste de votre capacité à exercer le métier visé.

La certification valide les acquis de la formation et atteste de la maîtrise du métier, d'une fonction ou d'une activité.

Un accompagnement personnalisé 100% à distance :

- Présentation du déroulé d'une certification – Prise en compte des attentes du jury
- Evaluation des compétences acquises via des questionnaires en ligne intégrant des mises en situation
- Evaluation du dossier du candidat et des preuves des compétences
- Partage d'expérience collectif en classe virtuelle
- Préparation orale du jury – organisation jury blanc-

**Durée :** 55 heures comprenant :

- 15 h : cours en distanciel avec un formateur dédié. Horaires à définir avec le candidat
- 40h : en autonomie distancielle sur plateforme e-learning avec accompagnement asynchrone (échange mails)

Formation s'étalant sur une période de 2 à 3 mois

**Session 2024 :** - Session tous les mois, commençant le 1<sup>er</sup> mardi de chaque mois. Après acceptation du dossier. Période de délai de rétractation. Et si nécessaire 1<sup>er</sup> acompte versé.

**Effectif concerné par la formation :**

Formation individuelle, ou formation collective 2 à 5 personnes maximum.

**Dates et tarifs :**

Formation 100% individuelle Distanciel ou présentiel	<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	2480€ 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 ou en présentiel

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)

**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.

Validation de la formation par une Certification Professionnelle en vente directe,

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38835/> Titre enregistré au RNCP de niveau 4 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'examen et d'évaluation :

A l'issue d'un parcours continu de formation correspondant au titre visé, le candidat est évalué par un jury composé de professionnels

Mise en situation professionnelle – cas réel

QCM à visée professionnelle

Échange avec un jury ponctuel - Jeu de rôle

### 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.

#### RNCP38835BC01 - Organiser son activité de Vente Directe et prospecter son secteur commercial

Liste de compétences	Modalités d'évaluation
-Segmenter son portefeuille clients et prospects en tenant compte de sa gamme de produits commercialisés et des potentialités de chaque cible afin d'optimiser ses actions de prospection et de vente	Évaluation terrain
-Élaborer et organiser son plan de prospection, en fixant ses objectifs, en définissant les indicateurs de suivi, en utilisant les moyens, outils et argumentaires adaptés à la gamme de produits, aux cibles visées et aux handicaps éventuels de celle-ci, et en gérant les priorités afin de développer sa clientèle et son chiffre d'affaires	Mise en situation professionnelle – cas réel
-Élaborer son fichier clients et prospects en identifiant les motivations et intérêts de la cible visée, pour en adapter les argumentaires d'approche commerciale afin d'optimiser ses actions commerciales et son chiffre d'affaires	QCM à visée professionnelle
-Alimenter ses outils numériques de gestion clients et prospects (CRM), en respectant la réglementation en vigueur concernant le consommateur et ses données personnelles afin de pouvoir suivre et analyser son activité	Échange avec un jury ponctuel

#### RNCP38835BC02 - Mener des actions de Vente Directe

Liste de compétences	Modalités d'évaluation
-Préparer les éléments adaptés à la situation de vente envisagée (vente en réunion, en face à face...) en sélectionnant et vérifiant son équipement professionnel (Produits, PLV, brochures, tarifs, agendas, bon de commande, carte de visite...), en adaptant ses supports afin qu'ils soient accessibles à tous afin que l'action se déroule dans les meilleures conditions.	Évaluation terrain
-Réaliser l'acte de vente, en utilisant le moyen le plus adapté à la cible, en identifiant les besoins du client, en tenant compte de son handicap éventuel, en adaptant l'espace, l'intonation de la voix, en développant un argumentaire, en répondant correctement aux objections posées, puis en concluant les actions engagées afin de démontrer le déroulement des étapes de l'action de vente.	Mise en situation professionnelle – cas réel
-Réaliser la prise de commande en utilisant les outils numériques ou physiques proposés par l'entreprise, et en s'assurant du respect des engagements pris lors de la commande (conformité de la livraison, délais, facturation...). afin de respecter la législation du code de la consommation.	QCM à visée professionnelle
-Effectuer le suivi de la relation commerciale en précisant clairement les modalités afin d'informer, de rassurer et fidéliser le client	Jeu de rôle avec le jury

#### RNCP38835BC03 - Fidéliser la clientèle et développer l'activité de Vente Directe

Liste de compétences	Modalités d'évaluation
-Actualiser régulièrement les données des clients en exploitant les sources documentaires à sa disposition et en utilisant les canaux digitaux adéquats, afin de leurs proposer de nouvelles offres adaptées et de s'assurer de leur satisfaction.	Évaluation terrain
-Assurer le suivi de la satisfaction de ses clients en renseignant les outils de suivi de la relation client afin d'en optimiser la fidélisation	Mise en situation professionnelle – cas réel
-Mettre en œuvre les actions de développement et actions correctives dans le cas du constat d'écarts en définissant des indicateurs afin de structurer la recherche de nouveaux clients.	QCM à visée professionnelle
-Présenter son activité et les produits en vue du parrainage d'un(e) prochain(e) hôte (esse) et du développement des ventes, en utilisant les argumentaires et outils mis à disposition par la société	Échange avec un jury ponctuel

### **Profil formateur :**

Nos formateur(trice)s sont des experts dans leur domaine et disposent d'une expérience significative dans la formation professionnelle

### **Découvrez les modalités de formation :**

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

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

#### **Secteurs d'activités :**

Parmi les univers les plus représentés, l'Habitat se démarque avec 29% du chiffre d'affaires des adhérents, suivi par la Gastronomie avec 25%. Viennent ensuite le Bien-être & le Diététique (16%) puis le Textile et la Mode à parts égales avec la Cosmétique (8%), l'Entretien ménager (7%), la Décoration & les Loisirs créatifs ainsi que les Télécommunications (3%) et enfin, l'Édition & la Presse (1%).

#### **Type d'emplois accessibles :**

Conseiller en vente directe  
Vendeur à domicile  
Conseiller de vente  
Conseiller commercial.

#### **Code(s) ROME :**

- M1706 - Promotion des ventes
- D1501 - Animation de vente
- D1403 - Relation commerciale auprès de particuliers

### **Suite de parcours possibles**

À la suite de l'obtention de la certification Conseiller(ère) animateur(trice) en vente directe de niveau Bac, vous pouvez ensuite vous positionner sur une formation d'Animateur d'Équipe niveau Bac+2

#### **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 : [https://www.moncompteformation.gouv.fr/espace-prive/html/#/formation/recherche/81891935900013\\_VD-CVD-03/81891935900013\\_VD-CVD-03](https://www.moncompteformation.gouv.fr/espace-prive/html/#/formation/recherche/81891935900013_VD-CVD-03/81891935900013_VD-CVD-03)

##### **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