

## Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 32148**

### Intitulé

CONSEILLER (ERE) - ANIMATEUR (TRICE) EN VENTE DIRECTE

#### AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION

Fédération de la vente directe (FVD)

#### QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION

Délégué général

### Niveau et/ou domaine d'activité

**IV (Nomenclature de 1969)**

**4 (Nomenclature Europe)**

**Convention(s) :**

**Code(s) NSF :**

312m Commerce, vente

**Formacode(s) :**

### Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

- Organisation de son activité et prospection de son secteur commercial
- Réalisation d'actions de vente
- Suivi des clients et développement de l'activité

Maîtriser les informations pertinentes sur son entreprise, ses produits et la législation en vigueur, en exploitant les sources documentaires internes et externes à l'entreprise et en utilisant les canaux digitaux adéquats.

Segmenter son portefeuille clients et prospects en tenant compte de sa gamme de produits commercialisés et des potentialités de chaque cible

Élaborer et organiser son plan de prospection, en fixant ses objectifs, en définissant les indicateurs de suivi, en utilisant les moyens et outils adaptés à la gamme de produits et aux cibles visées, et en gérant les priorités.

Élaborer son fichier clients et prospects en identifiant les motivations et intérêts de la cible visée, pour en adapter les argumentaires d'approche commerciale.

Alimenter ses outils numériques de gestion clients et prospects (CRM), en respectant la réglementation en vigueur concernant le consommateur et ses données personnelles.

Préparer les éléments adaptés à la situation de vente envisagée (vente en réunion, en face à face...) afin que l'action se déroule dans les meilleures conditions.

Réaliser l'acte de vente, en utilisant le moyen le plus adapté à la cible, en développant un argumentaire, en répondant correctement aux objections posées, puis en concluant les actions engagées.

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...).

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.

Développer sa base client en suivant ses propres indicateurs, puis en mettant en œuvre les actions de développement et actions correctives dans le cas du constat d'écarts.

Présenter son activité et les produits en vue du recrutement ou parrainage d'un(e) prochain(e) hôte (esse) et du développement des ventes.

### Secteurs d'activité ou types d'emplois accessibles par le détenteur de ce diplôme, ce titre ou ce certificat

Le/la conseiller (ère) - animateur (trice) en Vente Directe est amené (e) à travailler pour des entreprises de divers secteurs tels que : Gastronomie - univers culinaire, Habitat, Textile et mode, Bien-être et diététique, Cosmétique, Entretien ménager, Décoration - loisirs créatifs, Télécommunications, Editions - Presse.

Vendeur/euse à domicile ; Conseiller/ère Distributeur/trice ; Représentant(e) ; Agent commercial

#### Codes des fiches ROME les plus proches :

D1403 : Relation commerciale auprès de particuliers

M1706 : Promotion des ventes

D1501 : Animation de vente

#### Réglementation d'activités :

Le champ d'activité du Conseiller en Vente Directe correspond au champ d'application des articles L.121-21 et L.121-22 du Code de la consommation.

Pour les conseillers, 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.

### Modalités d'accès à cette certification

#### Descriptif des composantes de la certification :

Pour toute voie d'accès, l'ensemble des blocs de compétences constitue la certification dans son entièreté.

Les compétences professionnelles sont évaluées à travers les modalités d'évaluation suivantes :

Evaluation n°1 : Evaluation sur le terrain par un évaluateur.

Evaluation n°2 : Test de connaissances professionnelles (QCM).

Evaluation n°3 : Mise en situation professionnelle devant un jury professionnel.

#### Bloc de compétence :

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
Bloc de compétence n°1 de la fiche n° 32148 - ORGANISER SON ACTIVITE ET PROSPECTER SON SECTEUR COMMERCIAL	<p>Maitriser les informations pertinentes sur son entreprise, ses produits et la législation en vigueur, en exploitant les sources documentaires internes et externes à l'entreprise et en utilisant les canaux digitaux adéquats.</p> <p>Segmenter son portefeuille clients et prospects en tenant compte de sa gamme de produits commercialisés et des potentialités de chaque cible</p> <p>Élaborer et organiser son plan de prospection, en fixant ses objectifs, en définissant les indicateurs de suivi, en utilisant les moyens et outils adaptés à la gamme de produits et aux cibles visées, et en gérant les priorités.</p> <p>Élaborer son fichier clients et prospects en identifiant les motivations et intérêts de la cible visée, pour en adapter les argumentaires d'approche commerciale.</p> <p>Alimenter ses outils numériques de gestion clients et prospects (CRM), en respectant la réglementation en vigueur concernant le consommateur et ses données personnelles.</p>

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
Bloc de compétence n°2 de la fiche n° 32148 - MENER DES ACTIONS DE VENTE	<p>Préparer les éléments adaptés à la situation de vente envisagée (vente en réunion, en face à face...) afin que l'action se déroule dans les meilleures conditions.</p> <p>Réaliser l'acte de vente, en utilisant le moyen le plus adapté à la cible, en développant un argumentaire, en répondant correctement aux objections posées, puis en concluant les actions engagées.</p> <p>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...).</p>
Bloc de compétence n°3 de la fiche n° 32148 - SUIVRE LES CLIENTS ET DEVELOPPER L'ACTIVITE	<p>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.</p> <p>Développer sa base client en suivant ses propres indicateurs, puis en mettant en œuvre les actions de développement et actions correctives dans le cas du constat d'écarts.</p> <p>Présenter son activité et les produits en vue du recrutement ou parrainage d'un(e) prochain(e) hôte (esse) et du développement des ventes.</p>

**Validité des composantes acquises : non prévue**

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	OU INON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	
En contrat d'apprentissage	X	
Après un parcours de formation continue	X	<p>Jury composé de cinq personnes : Président (e) externe - représentation pour moitié employeurs, pour moitiés salariés, visant la parité. (4/5 des membres externes). Trois professionnels du secteur et deux responsables de formation.</p>
En contrat de professionnalisation	X	
Par candidature individuelle	X	

Par expérience dispositif VAE prévu en 2014	X	Jury composé de cinq personnes : Président (e) externe – représentation pour moitié employeurs, pour moitiés salariés, visant la parité. (4/5 des membres externes). Trois professionnels du secteur et deux responsables de formation.
---	---	---

	OUI	NON
Accessible en Nouvelle Calédonie		X
Accessible en Polynésie Française		X

LIENS AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS

ACCORDS EUROPÉENS OU INTERNATIONAUX

#### Base légale

##### Référence du décret général :

##### Référence arrêté création (ou date 1er arrêté enregistrement) :

Arrêté du 27 décembre 2018 publié au Journal Officiel du 4 janvier 2019 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour quatre ans, au niveau IV, sous l'intitulé "Conseiller animateur de vente" avec effet au 28 avril 2015 jusqu'au 4 janvier 2023.

##### Référence du décret et/ou arrêté VAE :

##### Références autres :

#### Pour plus d'informations

##### Statistiques :

##### Autres sources d'information :

[Site Internet de l'autorité délivrant la certification](#)

[Site Internet des organismes partenaires](#)

##### Lieu(x) de certification :

Fédération de la Vente Directe - **1, rue Emmanuel Chauvière - 75015 Paris**

##### Lieu(x) de préparation à la certification déclarés par l'organisme certificateur :

CPRO STEPHENSON 24 Rue Stephenson, 75018 Paris

##### Historique de la certification :