

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 32172**

Intitulé

ANIMATEUR (TRICE) D'ÉQUIPE 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

III (Nomenclature de 1969)

5 (Nomenclature Europe)

Convention(s) :

Code(s) NSF :

312m Commerce, vente

Formacode(s) :

Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

Liste des activités visées par le diplôme, le titre ou le certificat :

Commercialiser des produits et/ou des services

Constitution de son équipe commerciale

Pilotage de son équipe commerciale

Organiser son activité en actualisant les informations pertinentes sur son entreprise, ses produits et la législation consommateur puis en positionnant son offre au regard de son portefeuille clients et prospects.

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 gestions clients et prospects.

Mener des actions de vente en les préparant et en les adaptant à sa cible, puis en argumentant, en réalisant la prise de commande avec les outils numériques ou physiques et en assurant le respect de ses engagements.

Assurer le suivi de sa clientèle et développer son activité en actualisant les données de ses clients, en développant sa base client et en présentant son activité et ses produits.

Réaliser le recrutement de son équipe en communiquant au sein de son réseau ou sur d'autres canaux et en utilisant les outils digitaux adéquats.

Mener des entretiens de recrutement auprès de futurs conseillers en Vente Directe en leur présentant le métier et l'entreprise, puis en sélectionnant les candidats les plus adaptés à la profession.

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

Préparer et animer des actions de formation collective avec ses équipes en les faisant interagir afin de développer leurs compétences professionnelles et leur autonomie.

Développer la motivation de son équipe en utilisant des techniques d'organisation, d'animation, une communication adaptée visant le développement des performances commerciales.

Préparer et animer une réunion commerciale avec les membres de son équipe permettant de fixer des plans d'action et le développement des échanges entre ses membres.

Analyser les données des tableaux de bord de son équipe dans l'optique de la mise en œuvre de mesures correctives.

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

L'animateur (trice) d'équipe 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.

Chef de groupe ; Responsable de secteur ; 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 commercial(e) ; Directeur/trice d'exploitation en vente directe ; Responsable de réseau ; Responsable de zone ; Ambassadeur pilote ; Chef de zone ; "animateur", "team coach", "directeur de division" ou "directeur d'agence".

Codes des fiches ROME les plus proches :

D1403 : Relation commerciale auprès de particuliers

D1406 : Management en force de vente

D1501 : Animation de vente

M1706 : Promotion des ventes

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 composants 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 :

Évaluation n°1 : Évaluation sur le terrain par un évaluateur

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

Évaluation n°3 : Évaluation professionnelle

Bloc de compétence :

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
Bloc de compétence n°1 de la fiche n° 32172 - COMMERCIALISER DES PRODUITS ET DES SERVICES	<p>Organiser son activité en actualisant les informations pertinentes sur son entreprise, ses produits et la législation consommateur puis en positionnant son offre au regard de son portefeuille clients et prospects.</p> <p>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 gestions clients et prospects.</p> <p>Mener des actions de vente en les préparant et en les adaptant à sa cible, puis en argumentant, en réalisant la prise de commande avec les outils numériques ou physiques et en assurant le respect de ses engagements.</p> <p>Assurer le suivi de sa clientèle et développer son activité en actualisant les données de ses clients, en développant sa base client et en présentant son activité et ses produits.</p>

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
<p>Bloc de compétence n°2 de la fiche n° 32172 - CONSTITUER SON EQUIPE COMMERCIALE</p>	<p>Réaliser le recrutement de son équipe en communiquant au sein de son réseau ou sur d'autres canaux et en utilisant les outils digitaux adéquats.</p> <p>Mener des entretiens de recrutement auprès de futurs conseillers en Vente Directe en leur présentant le métier et l'entreprise, puis en sélectionnant les candidats les plus adaptés à la profession.</p> <p>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 Préparer et animer des actions de formation collective avec ses équipes en les faisant interagir afin de développer leurs compétences professionnelles et leur autonomie.</p>
<p>Bloc de compétence n°3 de la fiche n° 32172 - PILOTER SON EQUIPE COMMERCIALE</p>	<p>Développer la motivation de son équipe en utilisant des techniques d'organisation, d'animation, une communication adaptée visant le développement des performances commerciales.</p> <p>Préparer et animer une réunion commerciale avec les membres de son équipe permettant de fixer des plans d'action et le développement des échanges entre ses membres.</p> <p>Analyser les données des tableaux de bord de son équipe dans l'optique de la mise en œuvre de mesures correctives</p>

Validité des composantes acquises : non prévue

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

Par expérience dispositif VAE prévu en 2014	X	Jury composé de cinq personnes : Président (e) externe - représentation pour moitié employeurs, pour moitié 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 04 janvier 2019 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour 3 ans, avec effet au 28 avril 2015, jusqu'au 04 janvier 2022.

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 (FVD) : Île-de-France - Paris (75) [1, rue Emmanuel Chauvière - 75015 Paris]

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 :