

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

RNCP32148 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 4
Code(s) NSF	312m
Formacode(s)	34584
Code(s) ROME	D1403, M1706, D1501
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	04/01/2023

Certificateur(s)

FEDERATION DE LA VENTE DIRECT · SIRET : 78485606400059

Partenaires habilités

2 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 2 à former.

Organisme	SIRET	Habilitation
INITIATIVES VENTE DIRECTE	81891935900013	Former
UN JOUR UNE VENTE	53978124500011	Former

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

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

COMPÉTENCES ATTESTÉES

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 leur 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.

Blocs de compétences

RNCP32148BC01 — ORGANISER SON ACTIVITE ET PROSPECTER SON SECTEUR COMMERCIAL

LISTE DE COMPÉTENCES

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.

RNCP32148BC02 — MENER DES ACTIONS DE VENTE

LISTE DE COMPÉTENCES

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...).

RNCP32148BC03 — SUIVRE LES CLIENTS ET DEVELOPPER L'ACTIVITE

LISTE DE COMPÉTENCES

Actualiser régulièrement les données des clients en exploitant les sources documentaires à sa disposition et en utilisant les canaux digitaux adéquats, afin de leur 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.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

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.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

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

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

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.

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Modérée (3/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 699 €
Familles professionnelles (FAP)	R0X60 — Employés de libre service · tension 2/5 (Faible) R2X83 — Représentants auprès des particuliers · tension 5/5 (Très élevée) R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) · tension 3/5 (Modérée) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible) R4X91 — Technico-commerciaux · tension 3/5 (Modérée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	80 334
Jugés difficiles à recruter	28 %
Emplois saisonniers	32 %
Familles professionnelles (FAP)	R0X60 — Employés de libre service R2X83 — Représentants auprès des particuliers R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique R4X91 — Technico-commerciaux

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, VAE

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.

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 04/01/2023

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)
RNCP38835

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

Site Internet de l'autorité délivrant la certification

Site Internet des organismes partenaires

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/32148/>

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	18
Parcours menés à terme	14
Taux d'achèvement	78 %
Période	02/2022 – 10/2023

Entrées et sorties — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	42
Montant total engagé	49 583 €
Coût moyen par dossier	1 181 €
Durée moyenne	51 h
Période	11/2020 – 12/2022
France compétences	99 %
Reste à charge titulaire	1 %
France Travail	1 %

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.