

ANIMATEUR (TRICE) D'EQUIPE EN VENTE DIRECTE

RNCP32172 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Code(s) NSF	312m
Formacode(s)	34584
Code(s) ROME	D1403, D1406, D1501, M1706
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	04/01/2022

Certificateur(s)

FEDERATION DE LA VENTE DIRECT · SIRET : 78485606400059

Partenaires habilités

1 organisme habilité, d'après la liste publiée par France compétences : 1 à former.

Organisme	SIRET	Habilitation
INITIATIVES VENTE DIRECTE	81891935900013	Former

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

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

COMPÉTENCES ATTESTÉES

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 gestion 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.

Blocs de compétences

RNCP32172BC01 — COMMERCIALISER DES PRODUITS ET DES SERVICES

LISTE DE COMPÉTENCES

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 gestion 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.

RNCP32172BC02 — CONSTITUER SON EQUIPE COMMERCIALE

LISTE DE COMPÉTENCES

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.

RNCP32172BC03 — PILOTER SON EQUIPE COMMERCIALE

LISTE DE COMPÉTENCES

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

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

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.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

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".

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 initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, CANDIDATURE INDIVIDUELLE

NON

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE

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.

COMPOSITION DU JURY — 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.

Financement en alternance (NPEC)

Niveau de prise en charge d'un contrat d'apprentissage par les OPCO, fixé par France compétences par branche professionnelle (CPNE).

Prise en charge usuelle	7 377 €
Selon la branche	7 377 € – 7 631 €
Prise en charge	Branches concernées
7 377 €	Valeur par défaut · 210 branches
7 631 €	CPNEFP ICGV entreprises de la viande
7 599 €	CPNEF des Espaces de Loisirs, d'Attractions et Culturels (ELAC)
7 452 €	CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	04/01/2022
-------------------------------------	------------

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)
RNCP38834

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/32172/>

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	11
Montant total engagé	13 685 €
Coût moyen par dossier	1 244 €
Durée moyenne	24 h

Période	02/2021 – 01/2022
France compétences	98 %
Reste à charge titulaire	2 %

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