

Animateur d'équipe en vente directe

RNCP38834 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Code(s) NSF	312
Formacode(s)	34502
Code(s) ROME	D1501
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	27/03/2024
Date d'échéance	27/03/2027

Certificateur(s)

FEDERATION DE LA VENTE DIRECTE · 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

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

L'animateur d'équipe de vente directe organisent des ventes à domicile chez les particuliers pour promouvoir les biens et services d'une entreprise. Il souhaite développer son portefeuille clients et fidéliser sa clientèle. Il adapte ses conseils et ses techniques de vente aux clientèles visées et aux stratégies commerciales des entreprises avec lesquelles il travaille. Dans le cadre de ses activités, il/elle optimise ses déplacements dans des zones géographiques précises. Il cible un secteur et ses clients selon des critères pertinents afin d'exploiter les opportunités potentielles.

Pour améliorer la réactivité vis-à-vis des clients et des équipes, l'animateur d'équipe de vente directe utilise des nouvelles technologies et nouveaux outils numérique. Par exemple, il effectue le suivi de son activité et de ses clients à travers un CRM, prospecte de nouveaux clients via le mailing et les réseaux sociaux et contacte sa clientèle pour organiser ses ventes, trouve de nouveaux clients par mail et réseaux sociaux, et contacte ses clients pour organiser ses ventes. Ces outils numériques peuvent aussi lui permettre de gagner du temps, par exemple la dématérialisation des moyens de paiement. Ainsi, le digital fait partie intégrante de son métier.

Et en plus de son activité de vente, l'animateur d'équipe en vente directe a des fonctions de manager. Il recrute, forme et accompagne une équipe de conseillers/ères en Vente Directe débutants/antes ou confirmés/étés. Il les anime sur une zone géographique déterminée et assure leur suivi sur le terrain. En concertation avec son équipe lors de réunions hebdomadaires, l'animateur/trice d'équipe en vente directe détermine les objectifs à atteindre et veille à leur réalisation. Il est en charge du reporting des activités auprès de la Direction.

ACTIVITÉS VISÉES

Gestion de l'activité

- Prospection commerciale

- Organisation de l'activité
- Veille informationnelle
- Positionnement de l'offre

Développement de l'activité commerciale

- Fidélisation de la clientèle
- Identification de la cible
- Rédaction d'argumentaires de vente
- Réalisation de prise de commande
- Actualisation des données clients
- Développement de la base de données clients

Réalisation d'actions de recrutement et de communication sur son activité

- Communication sur le recrutement via son réseau ou les canaux adéquats
- Préparation et réalisation des entretiens de recrutement
- Présentation du métier et de l'entreprise Sélection des candidats
- Accueil et intégration des nouveaux candidats au sein de son équipe

Préparation et animation d'une action de formation

- Accompagnement en réunion client
- Retours sur le rendez-vous client avec son/sa conseiller/ère
- Accompagnement du conseiller dans les axes d'amélioration en utilisant les outils et techniques dédiés
- Identification des besoins de formation
- Préparation de formations (en présentiel ou à distance)
- Animation de formations pour ses équipes de conseillers (mise en situation professionnelle)

Animation d'une équipe commerciale

- Définition des priorités
- Planification des activités de son équipe selon les priorités
- Gestion des conflits au sein de son équipe
- Suivi individuel de chacun de ses conseillers dans ses activités
- Mise en place de challenges entre les membres de son équipe
- Organisation de la réunion avec les thèmes à aborder
- Définition et mise en place des plans d'action

Analyse des tableaux de bord de son équipe

- Analyse des données et des remontées terrain
- Identification des actions correctives

COMPÉTENCES ATTESTÉES

- Gérer son activité en actualisant les informations sur son entreprise, ses produits et la législation consommateur puis en positionnant son offre au regard de son portefeuille clients et prospects afin de savoir valoriser son offre dans un contexte concurrentiel.
- 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 afin de développer sa clientèle et de pérenniser son activité.
- Piloter des actions de vente en les préparant et en les adaptant à sa cible, en s'adaptant à la personnalité et au handicap potentiel de son interlocuteur, puis en argumentant, en réalisant la prise de commande avec les outils numériques ou physiques et en assurant le respect de ses engagements afin d'atteindre ses objectifs de chiffre d'affaires.
- Développer son activité en actualisant les données de ses clients, en développant sa base clients et en présentant son activité et ses produits afin de pérenniser son activité et d'élargir son portefeuille clients
- 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 afin de développer son équipe.
- Mener des entretiens de recrutement auprès de futurs conseillers en Vente Directe en préparant la salle qui doit être accessible à tous, en leur présentant le métier et l'entreprise, puis en sélectionnant les candidats les plus adaptés à la profession afin d'identifier les profils correspondants au besoin.
- 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 afin de favoriser leur intégration et leur autonomie.
- Préparer et animer des actions de formation collectives avec ses équipes en préparant des supports accessibles à

tous, les faisant interagir afin de développer leurs compétences professionnelles.

- Développer la motivation de son équipe en utilisant des techniques d'organisation, d'animation, une communication adaptée visant le développement des performances commerciales afin de fédérer son équipe et de développer ses performances commerciales.
- Planifier et accompagner les activités de son équipe et mettre en place des actions de suivi en utilisant des outils de pilotage adaptés afin de définir des pistes d'amélioration et optimiser la performance de son équipe.
- Préparer ses réunions commerciales en élaborant un ordre du jour structuré et les conduire en utilisant des techniques d'animation variées et engageantes afin d'organiser et coordonner les actions de son équipe
- Gérer les conflits en les anticipant, en utilisant les outils d'arbitrages et de régulations afin de recentrer les échanges sur les objectifs de la réunion et en favoriser l'atteinte.
- Définir les indicateurs clés d'un tableau de bord en fonction des objectifs préalablement définis en cohérence avec la stratégie de l'entreprise afin de pouvoir élaborer la stratégie de développement.
- Analyser les données des tableaux de bord de son équipe afin d'élaborer un plan d'actions et de mettre en oeuvre des mesures collectives et des pistes d'améliorations.

Blocs de compétences

RNCP38834BC01 — COMMERCIALISER DES PRODUITS ET DES SERVICES

LISTE DE COMPÉTENCES

Gérer son activité en actualisant les informations sur son entreprise, ses produits et la législation consommateur puis en positionnant son offre au regard de son portefeuille clients et prospects afin de savoir valoriser son offre dans un contexte concurrentiel

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 afin de développer sa clientèle et de pérenniser son activité

Piloter des actions de vente en les préparant et en les adaptant à sa cible, en s'adaptant à la personnalité et au handicap potentiel de son interlocuteur, puis en argumentant, en réalisant la prise de commande avec les outils numériques ou physiques et en assurant le respect de ses engagements afin d'atteindre ses objectifs de chiffre d'affaires

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation terrain

Mise en situation professionnelle – cas réel

Thème : analyse du positionnement de l'entreprise et des méthodes de prospection et de vente et de suivi appropriées aux cibles visées.

QCM à visée professionnelle

Echange avec un jury ponctuel sur sa connaissance du marché, de la législation, et sur ses méthodes de prospection, de vente et de suivi

RNCP38834BC02 — Constituer son équipe 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 afin de développer son équipe

Mener des
entretiens
de
recrutement
auprès
de
futurs

conseillers en Vente Directe en préparant la salle qui doit être accessible à tous, en leur présentant le métier et l'entreprise, puis en sélectionnant les candidats les plus adaptés à la profession afin d'identifier les profils correspondants au besoin

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 afin de favoriser leur intégration et leur autonomie

Préparer et animer des actions de formation collectives avec ses équipes en préparant des supports accessibles à tous, les faisant interagir afin de développer leurs compétences professionnelles

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation terrain

Mise en situation professionnelle – cas réel

Thèmes : recrutement de son équipe commerciale, animation de formation

QCM à visée professionnelle

Soutenance devant un jury d'un dossier réalisé sur une problématique concrète de recrutement.

RNCP38834BC03 — Piloter son équipe 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 afin de fédérer son équipe et de développer ses performances commerciales

Planifier et accompagner les activités de son équipe et mettre en place des actions de suivi en utilisant des outils de pilotage adaptés afin de définir des pistes d'amélioration et optimiser la performance de son équipe

Préparer ses réunions commerciales en élaborant un ordre du jour structuré et les conduire en utilisant des techniques d'animation variées et engageantes afin d'organiser et coordonner les actions de son équipe

Gérer les conflits en les anticipant, en utilisant les outils d'arbitrages et de régulations afin de recentrer les échanges sur les objectifs de la réunion et en favoriser l'atteinte

Définir les indicateurs clés d'un tableau de bord en fonction des objectifs préalablement définis en cohérence avec la stratégie de l'entreprise afin de pouvoir élaborer la stratégie de développement

Analyser les données des tableaux de bord de son équipe

afin d'élaborer un plan d'actions et de mettre en oeuvre des mesures correctives et des pistes d'amélioration

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation terrain

Mise en situation professionnelle – cas réel

Thèmes : animation de l'équipe commerciale

QCM à visée professionnelle

Echange avec un jury ponctuel sur sa capacité à utiliser les techniques de motivation d'équipe, d'animation et d'une communication adaptée visant le développement des performances commerciales.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

La Vente Directe et plus particulièrement les secteurs suivants : Gastronomie – univers culinaire, Habitat, Textile et mode, Bien-être et diététique, Cosmétique, Entretien ménager, Décoration – loisirs créatifs, Télécommunications, Editions – Presse.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

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 d'exploitation en vente directe ; Responsable de réseau ; Ambassadeur pilote ; « animateur(trice) », « team coach », « directeur(trice) de division » ou « directeur(trice) d'agence » ; animateur d'équipe Merchandising ; Sales manager

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Le champ d'activité de l'animateur d'équipe en Vente Directe correspond au champ d'application des articles L.221-01

à L.221-10 et de L.221-16 à L.221-29

du Code de la consommation.

Pour les conseillers-animateurs, 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)	Faible (2/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 3 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 683 €
Familles professionnelles (FAP)	R0X60 — Employés de libre service · tension 2/5 (Faible) 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)
Projets de recrutement (BMO 2026)	68 936
Jugés difficiles à recruter	25 %
Emplois saisonniers	37 %
Familles professionnelles (FAP)	R0X60 — Employés de libre service R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

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

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, VAE

Le jury est composé de deux membres (jurés) :

(Le Président du jury) Un professionnel du secteur de la Vente Directe certifiés ;sa voix compte pour 51%

Un représentant de la FVD.

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 de décision	27/03/2024
------------------	------------

Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	27/03/2027
Date de dernière délivrance possible	27/03/2031

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2021	32	0	100 %	100 %
2020	10	0	100 %	100 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS
RNCP32172

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://www.fvd.fr/professionnelle/>

<https://www.cpro-stephenson.fr/developper-vos-competences/titre-animateurtrice-dequipe-niveau-3>

<https://www.ivdformation.com/pour-qui>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38834/>

Où se former

Formations référencées	1
Organismes	1
Régions couvertes	0
Prix indicatif	3 500 €

Offre de formation — MonCompteFormation (Caisse des Dépôts), licence ouverte.

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	2
Montant total engagé	6 800 €
Coût moyen par dossier	3 400 €
Durée moyenne	66 h
Période	06/2026 – 09/2026
France compétences	96 %
Reste à charge titulaire	4 %

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