

Conseiller en vente directe

RNCP38835 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 4
Code(s) NSF	312m
Formacode(s)	34584
Code(s) ROME	M1706, D1501, D1403
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	27/03/2024
Date d'échéance	27/03/2026

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.

Le conseiller en vente directe organise des ventes à domicile avec des particuliers afin de commercialiser les biens et les services d'une entreprise. Itinérant, il propose un éventail de produits diversifiés à une clientèle qu'il a ciblée. Il adapte ses conseils en fonction du profil de ses clients. Le conseiller en vente directe prospecte, visite, fidélise et développe sa clientèle. Il est amené à gérer les commandes et les livraisons de ses clients.

Il est à noter qu'avant d'exercer le métier de conseiller en vente directe, celui/celle-ci passe par une étape où il exerce l'activité de conseiller en vente directe. Cette activité est souvent une activité de complément de rémunération. Cependant, en développant son activité, et en souhaitant en faire une activité à temps complet, il choisit de devenir conseiller en vente directe.

Le conseiller en vente directe applique les méthodes de vente de l'entreprise avec laquelle il collabore et respecte son image (mode de présentation des produits ou services) ainsi que son éthique professionnelle. Dans le cadre de son activité, il optimise ses déplacements sur une zone géographique déterminée. Il cible le secteur ainsi que sa clientèle en s'appuyant sur des critères pertinents afin d'en exploiter les potentialités. Autonome, il gère son emploi du temps ainsi que l'organisation de ses ventes en fonction des objectifs qu'il s'est fixés. Ses horaires sont flexibles et s'adaptent à ceux de ses clients. Le conseiller en vente directe utilise des « outils nomades » (Smartphone, ordinateurs portables, tablettes) afin de favoriser sa réactivité auprès des clients et de l'entreprise. Il effectue le suivi de son activité et de ses clients à travers le CRM, prospecte de nouveaux clients via le mailing ou les réseaux sociaux et contacte la clientèle pour organiser ses ventes. Les outils digitaux peuvent aussi lui permettre de dématérialiser les moyens de paiement, suivre les commandes, assurer le réassort. Ainsi, le digital fait partie intégrante de son métier.

ACTIVITÉS VISÉES

Organiser son activité de vente directe et prospecter son secteur commercial

Planification et organisation de son activité de prospection

Prospection en vue d'optimiser ses actions de ventes

Mener des actions de vente directe

Vente par le biais du dispositif adapté à la situation et /ou au type de client (animation, web)

Prise de commande et suivi des engagements

Fidéliser la clientèle et développer l'activité de vente directe

Fidélisation de sa clientèle

Développement de la base client

COMPÉTENCES ATTESTÉES

- Segmenter son portefeuille clients et prospects en tenant compte de sa gamme de produits commercialisés et des potentialités de chaque cible afin d'optimiser ses actions de prospection et de vente
- Élaborer et organiser son plan de prospection, en fixant ses objectifs, en définissant les indicateurs de suivi, en utilisant les moyens, outils et argumentaires adaptés à la gamme de produits, aux cibles visées et aux handicaps éventuels de celle-ci, et en gérant les priorités afin de développer sa clientèle et son chiffre d'affaires
- Élaborer son fichier clients et prospects en identifiant les motivations et intérêts de la cible visée, pour en adapter les argumentaires d'approche commerciale afin d'optimiser ses actions commerciales et son chiffre d'affaires
- Alimenter ses outils numériques de gestion clients et prospects (CRM), en respectant la réglementation en vigueur concernant le consommateur et ses données personnelles afin de pouvoir suivre et analyser son activité
- Préparer les éléments adaptés à la situation de vente envisagée (vente en réunion, en face à face...) en sélectionnant et vérifiant son équipement professionnel (Produits, PLV, brochures, tarifs, agendas, bon de commande, carte de visite...), en adaptant ses supports afin qu'ils soient accessibles à tous 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 identifiant les besoins du client, en tenant compte de son handicap éventuel, en adaptant l'espace, l'intonation de la voix, en développant un argumentaire, en répondant correctement aux objections posées, puis en concluant les actions engagées afin de démontrer le déroulement des étapes de l'action de vente.
- 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...). afin de respecter la législation du code de la consommation.
- Effectuer le suivi de la relation commerciale en précisant clairement les modalités afin d'informer, de rassurer et fidéliser le client
- 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.
- Assurer le suivi de la satisfaction de ses clients en renseignant les outils de suivi de la relation client afin d'optimiser la fidélisation
- Mettre en œuvre les actions de développement et actions correctives dans le cas du constat d'écarts en définissant des indicateurs afin de structurer la recherche de nouveaux clients.
- Présenter son activité et les produits en vue du parrainage d'un(e) prochain(e) hôte (esse) et du développement des ventes, en utilisant les argumentaires et outils mis à disposition par la société

Blocs de compétences

RNCP38835BC01 — Organiser son activité de Vente Directe et prospecter son secteur commercial

LISTE DE COMPÉTENCES

- Segmenter son portefeuille clients et prospects en tenant compte de sa gamme de produits commercialisés et des potentialités de chaque cible afin d'optimiser ses actions de prospection et de vente
- Élaborer et organiser son plan de prospection, en fixant ses objectifs, en définissant les indicateurs de suivi, en utilisant les moyens, outils et argumentaires adaptés à la gamme de produits, aux cibles visées et aux handicaps éventuels de celle-ci, et en gérant les priorités afin de développer sa clientèle et son chiffre d'affaires

- Élaborer son fichier clients et prospects en identifiant les motivations et intérêts de la cible visée, pour en adapter les argumentaires d'approche commerciale afin d'optimiser ses actions commerciales et son chiffre d'affaires
- Alimenter ses outils numériques de gestion clients et prospects (CRM), en respectant la réglementation en vigueur concernant le consommateur et ses données personnelles afin de pouvoir suivre et analyser son activité

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation terrain

Mise en situation professionnelle – cas réel

QCM à visée professionnelle

Échange avec un jury ponctuel

RNCP38835BC02 — Mener des actions de Vente Directe

LISTE DE COMPÉTENCES

- Préparer les éléments adaptés à la situation de vente envisagée (vente en réunion, en face à face...) en sélectionnant et vérifiant son équipement professionnel (Produits, PLV, brochures, tarifs, agendas, bon de commande, carte de visite...), en adaptant ses supports afin qu'ils soient accessibles à tous 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 identifiant les besoins du client, en tenant compte de son handicap éventuel, en adaptant l'espace, l'intonation de la voix, en développant un argumentaire, en répondant correctement aux objections posées, puis en concluant les actions engagées afin de démontrer le déroulement des étapes de l'action de vente.
- 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...). afin de respecter la législation du code de la consommation.
- Effectuer le suivi de la relation commerciale en précisant clairement les modalités afin d'informer, de rassurer et fidéliser le client

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation terrain

Mise en situation professionnelle – cas réel

QCM à visée professionnelle

Jeu de rôle avec le jury

RNCP38835BC03 — Fidéliser la clientèle et développer l'activité de Vente Directe

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.
- Assurer le suivi de la satisfaction de ses clients en renseignant les outils de suivi de la relation client afin d'optimiser la fidélisation
- Mettre en œuvre les actions de développement et actions correctives dans le cas du constat d'écarts en définissant des indicateurs afin de structurer la recherche de nouveaux clients.
- Présenter son activité et les produits en vue du parrainage d'un(e) prochain(e) hôte (esse) et du développement des ventes, en utilisant les argumentaires et outils mis à disposition par la société

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation terrain

Mise en situation professionnelle – cas réel

QCM à visée professionnelle

Échange avec un jury ponctuel

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Parmi les univers les plus représentés, l'Habitat se démarque avec 29% du chiffre d'affaires des adhérents, suivi par

la Gastronomie avec 25%. Viennent ensuite le Bien-être & le Diététique (16%) puis le Textile et la Mode à parts égales avec la Cosmétique (8%), l'Entretien ménager (7%), la Décoration & les Loisirs créatifs ainsi que les Télécommunications (3%) et enfin, l'Edition & la Presse (1%).

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Conseiller en vente directe
Vendeur à domicile
Conseiller de vente
Conseiller commercial.

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Le champ d'activité de l'animateur d'équipe 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, VAE

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, 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	8 030 €
Selon la branche	6 000 € – 8 114 €
Prise en charge	Branches concernées
8 030 €	Valeur par défaut · 188 branches
8 114 €	CPNE de l'édition de livres, de l'édition phonographique et de l'édition de musique, CPNEF des Espaces de Loisirs, d'Attractions et Culturels (ELAC), CPNEF des organismes de tourisme, CPNEFP Branche du Commerce de Détail Non Alimentaire, CPNEFP Grands Magasins/ Magasins Populaires
7 300 €	CPNE des MFR, CPNE des Métiers de la Transformation des Grains, CPNE des Vins et Spiritueux, CPNE des centres de gestion agréés et habilités agricoles, CPNEFP Transformation Laitière
7 789 €	CPNE Travail Temporaire, CPNEFP de l'enseignement privé indépendant
8 000 €	CPNEFP Commerce à distance
7 593 €	CPNEFP des métiers du commerce de détail alimentaire spécialisé
7 000 €	CPNE Ateliers et chantiers d'insertion
6 183 €	CPNEFP des commerces et services de l'audiovisuel, de l'électronique et de l'équipement ménager
6 000 €	CPNEFP de la métallurgie

Base légale

Date de décision	27/03/2024
Durée de l'enregistrement	2 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	27/03/2026
Date de dernière délivrance possible	27/03/2030

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2022	17	0	100 %	100 %
2021	24	0	100 %	96 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS
RNCP32148

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>

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	3
Parcours menés à terme	1
Taux d'achèvement	33 %
Période	11/2024 – 12/2025

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	3
Montant total engagé	9 310 €
Coût moyen par dossier	3 103 €
Durée moyenne	93 h
Période	10/2024 – 08/2025
France compétences	58 %
France Travail	40 %
Reste à charge titulaire	2 %

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