

Pouvez-vous encore vous passer du e-learning
pour dynamiser vos formations ?

Vente Directe Académie

Un outil de formation à distance pour la Vente Directe

Cpro
Stephenson

Contact

Caroline COURTAIGNE | *Chargée de projet e-learning*
Tél. 01 44 92 88 92 | Mail. ccourtaigne@cfa-stephenson.fr



Projet cofinancé par les Agefos PME, la Fédération de la Vente Directe,
des entreprises membres et le Cpro Stephenson

Qu'est-ce que Vente Directe Académie ?

Vente Directe Académie est un **dispositif de formation à distance**, développé spécifiquement pour la Vente Directe. Le dispositif a été créé à partir du **référentiel des métiers** de la Vente Directe.

L'objectif est de **professionnaliser** les forces de vente à travers une **formation-métier opérationnelle**.

La modalité de formation en e-learning permet flexibilité et souplesse pour les apprenants et les entreprises.

Les contenus des formations ont été élaborés **en collaboration avec des experts-métiers** de la Vente Directe.

Le projet a été supervisé par un comité de pilotage, composé d'entreprises de la Vente Directe et partenaires du projet.



Ce projet a été co-financé par les **Agefos PME**, la **Fédération de la Vente Directe**, des **entreprises membres** et du **Cpro Stephenson**.

Contenu du dispositif

5 parcours de formation indépendants

10 à 12h de formation par parcours

+

La formation d'un administrateur

pour gérer le dispositif de formation.

Contenus et organisation de la formation

<p>CONSEILLER NIVEAU 1 <i>Acquérir les fondamentaux du métier de vendeur à domicile</i></p>	<ol style="list-style-type: none"> 1 Préparer la Vente Directe 2 Prospecter en Vente Directe 3 Vendre à domicile 4 Suivre les clients et l'activité
<p>CONSEILLER NIVEAU 2 <i>Perfectionner ses techniques de vente</i></p>	<ol style="list-style-type: none"> 1 Maîtriser le contexte de la Vente Directe 2 Développer mon activité de Vente Directe 3 Dynamiser mes ventes 4 Evaluer mon activité
<p>ANIMATEUR D'EQUIPE* <i>1^{ère} approche du management d'équipe</i></p>	<ol style="list-style-type: none"> 1 Constituer mon équipe commerciale 2 Accompagner mon équipe 3 Animer mon équipe 4 Perfectionner mes techniques de vente
<p>ANIMATEUR DES VENTES <i>Recruter, former, animer et développer l'activité</i></p>	<ol style="list-style-type: none"> 1 Recruter et accompagner mes équipes 2 Animer et motiver mes équipes 3 Développer mon secteur
<p>EVALUATEUR TERRAIN <i>dans le cadre des certifications professionnelles de la Vente Directe</i></p>	<ol style="list-style-type: none"> 1 Tout savoir sur les certifications professionnelles 2 L'évaluation terrain en 3 étapes



Contact

Caroline COURTAIGNE | Chargée de projet e-learning
Tél. 01 44 92 88 92 | Mail. ccourtaigne@cfa-stephenson.fr



Retrouver toutes les informations e-learning sur le site internet du Cpro Stephenson www.cpro-stephenson.fr

Structure d'une leçon

Composition de chaque leçon

d'une durée de 20 à 40 minutes avec :

- 2 à 4 **activités** d'apprentissage, de découverte ou méthodologique
- une **rubrique « A retenir »** après chaque activité
- une **synthèse de leçon**, permettant le téléchargement d'un document de synthèse au format PDF
- la **rubrique « Dans la peau du vendeur »** est une activité qui permet d'appliquer à ses produits et environnement professionnel, le contenu de la leçon.

Types d'évaluations

Deux types d'évaluations

sont proposés :

- une **évaluation de séquence**, sous forme de QCM – environ 15 questions
- une **évaluation à l'issue de chaque module**, sous forme de cas pratique qui valide les compétences majeures du Référentiel des métiers de la Vente Directe.



Leçon 1 : Les caractéristiques du secteur et les statuts
Activité 2

Temps : 00:16 | Sommaire | Fiche

Découvrez les caractéristiques de la Vente Directe en cliquant sur l'encadré

le lieu
les chiffres
la clientèle
les produits et services vendus
les types de vente

caractéristiques de la vente directe...

Progression : 0/5 | Score : 0 %

Activité de découverte

Leçon 1 : Connaître mon métier et mon environnement professionnel
Activité 3

Temps : 00:03 | Sommaire | Fiche

Les qualités, compétences et missions du vendeur à domicile

Maintenant que vous différenciez les notions de qualité et de compétence, trouvez les compétences et les activités auxquelles se rattachent les qualités du vendeur proposées ci-dessous :

Qualité : COMBATIF
Compétence : Activité du vendeur à domicile :

Qualité : RIGOREUX
Compétence : Activité du vendeur à domicile :

Qualité : POSITIF
Compétence : Activité du vendeur à domicile :

Qualité : PERSUASIF
Compétence : Activité du vendeur à domicile :

Qualité : CONCENTRE
Compétence : Activité du vendeur à domicile :

Progression : 0/5 | Score : 0 %

Activité avec score

Leçon 1 : Les caractéristiques du secteur et les statuts
Activité 2 : A retenir

Temps : 01:45 | Sommaire | Fiche

A retenir

La Vente Directe : un secteur diversifié et en pleine expansion

La Vente Directe ouvre une multitude de possibilités :

- Un lieu de vente : le domicile du prospect
- Une large gamme de produits et services commercialisée
- Deux types de vente : en face à face et en réunion.

Un secteur d'activités en pleine expansion :

- en 2005 : 107 entreprises
- en 2015 : 140 entreprises

membres de la Fédération

La Vente Directe : un pôle plus en plus "lourd" dans l'économie française

- 3ème canal de distribution
- 4 milliards d'euros de chiffre d'affaires en

Progression : 0/5 | Score : 0 %

Rubrique «A retenir»

Leçon 1 : Les caractéristiques du secteur et les statuts
Synthèse de la leçon

Temps : 01:33 | Sommaire | Fiche

SYNTHÈSE DE LA LEÇON

Voici les points à retenir de cette leçon 1 "Les caractéristiques du secteur"

Vous pouvez télécharger la synthèse de la leçon, au format PDF et vous constituer des leçons, un carnet de formation.

1. La Fédération de la Vente Directe assume plusieurs missions :

- Définir les règles professionnelles afin de promouvoir le secteur
- Représenter les entreprises de la Vente Directe
- Etablir des relations avec les organisations de consommateurs
- Participer à l'élaboration des lois qui constituent l'environnement juridique de la Vente Directe.

Progression : 0/5 | Score : 0 %

Synthèse de leçon

Contact

Caroline COURTAIGNE | Chargée de projet e-learning
Tél. 01 44 92 88 92 | Mail. ccourtaine@cfa-stephenson.fr



Retrouver toutes les informations e-learning sur le site internet du Cpro Stephenson www.cpro-stephenson.fr

Stratégie de déploiement de Vente Directe Académie en entreprise

Quelques exemples de déploiement de Vente Directe Académie dans les entreprises :

Vente Directe Académie fait partie du **kit de démarrage de l'activité** de vente à domicile. L'apprenant est autonome et se forme à son rythme

Vente Directe Académie est complétée par les **formations en présentiel** proposées par l'entreprise

Vente Directe Académie est utilisée comme **un élément de motivation, dans le cadre d'un challenge**, par exemple.

Quelques témoignages



Nathalie, vendeuse à domicile

« Cette formation m'a permis de progresser rapidement et de revoir des incontournables du métier que j'avais oublié »



Evelyne, responsable d'équipe

« Contenus de formation ludiques et concrets qui permettent d'appliquer »



Marie Line, vendeuse à domicile

« Formation très instructive et adaptée »



Véronique, responsable d'équipe

« Je suis responsable d'équipe depuis dix ans et j'en apprend toujours. Perfectionne, modélise et structure un savoir-faire »

Intéressés pour intégrer Vente Directe Académie dans votre entreprise ?

Démarche pour implanter Vente Directe en entreprise

1

Contact avec le Cpro Stephenson

Evaluation du périmètre du projet
Désignation d'un administrateur par l'entreprise

2

Paramétrage de l'espace de formation

Le Cpro Stephenson crée l'espace de formation pour l'entreprise
Accompagnement de l'entreprise à la mise en place d'une stratégie e-learning
Formation de l'administrateur à l'utilisation de la plateforme

3

Lancement de Vente Directe Académie auprès des équipes

Démarrage d'un pilote de formation
Lancement de la formation aux équipes selon la stratégie établie

Contact

Caroline COURTAIGNE | Chargée de projet e-learning
Tél. 01 44 92 88 92 | Mail. ccourtaigne@cfa-stephenson.fr



Retrouver toutes les informations e-learning sur le site internet du Cpro Stephenson
www.cpro-stephenson.fr

Tarifs pour une année

(incluant les 4 niveaux de formation, la formation de l'administrateur, le nombre d'apprenants)

réservé aux
jeunes
entreprises

50 apprenants	150 apprenants	500 apprenants	1 000 apprenants
600 € HT	1 800 € HT	2 500 € HT	3 000 € HT

Le Cpro Stephenson accompagne les entreprises à **définir la stratégie e-learning** et **intégrer Vente Directe Académie** aux outils de formation existants.



Déployer efficacement Vente Directe Académie

Objectifs généraux de la formation

- Connaître les étapes de déploiement d'un projet de e-learning
- Déployer Vente Directe Académie selon les orientations de l'entreprise

Objectifs pédagogiques

- Définir les modalités de formation en e-learning / culture de l'autoformation
- Elaborer la stratégie e-learning
- Organiser le déploiement de Vente Directe Académie auprès des équipes et auprès des collaborateurs
- Définir les outils de communication à mobiliser pour faire adhérer les collaborateurs

Public cible

Cette formation s'adresse aux entreprises qui démarrent avec Vente Directe Académie (administrateur / gestionnaire de l'espace de formation Vente Directe Académie)

Plan de formation

- Diagnostic / analyse des pratiques de formation (formations proposées, fréquence, structure commerciale de l'entreprise)
- Choix d'une stratégie de déploiement en fonction des moyens disponibles
- Identification des outils de tutorat à mettre en place
- Formation de l'administrateur à l'utilisation de la console d'administration
- Sélection d'un groupe pilote et mise en application de la stratégie élaborée

Organisation de l'action de formation

L'action de formation est organisée en atelier en présentiel ou à distance

Tarif : 1 500 €

Contact

Caroline COURTAIGNE | Chargée de projet e-learning
Tél. 01 44 92 88 92 | Mail. ccourtaigne@cfa-stephenson.fr



Retrouver toutes les informations e-learning sur le site internet du Cpro Stephenson www.cpro-stephenson.fr