



CPRO Stephenson Formation

VENTE DIRECTE ACADEMIE

Sommaire

VDA : formation de référence aux métiers de la Vente Directe _____	03
VDA : certification professionnelle RNCP _____	04
Contenu des parcours de formation _____	05
Schéma d'une leçon type _____	06
VDA en chiffres _____	09
Tarifs _____	10
Une construction commune Cpro / FVD _____	11



VDA : formation de référence aux métiers de la vente directe

- Programme de Formation à distance
- **Conçu à partir des référentiels métiers** de la vente directe
 - ↳ Travail en partenariat avec les AGEFOS-PME
- Lancement 2010
- **Objectifs** : accompagner les forces de vente pour dynamiser leur évolution professionnelle
- **Public cible** : Conseillers de vente, animateurs d'équipe et animateurs des ventes travaillant avec des sociétés **adhérentes de la Fédération de la Vente directe** (FVD)
- **Enjeu** : premier pas vers la certification professionnelle
 - ↳ 3 titres créés : Conseiller-Animateur en vente directe
Animateur d'équipe en vente directe
Animateur des ventes en vente directe

Conçue par des professionnels de la vente directe pour les professionnels de la vente directe

VDA : 1^{er} pas vers la Certification professionnelle reconnue par l'Etat

2 titres enregistrés au RNCP

Depuis le 27 décembre 2018

Conseiller - Animateur en Vente Directe

Niveau 4 (équivalent BAC)

Animateur d'équipe en Vente Directe

Niveau 5 (ex. niv.3 – équivalent BTS)

Pourquoi une certification ?

Valoriser les compétences

Valoriser votre métier

Garantir la qualité de la relation client

262 certifiés à ce jour

Depuis 2014.

Effet rétroactif de l'enregistrement RNCP



VDA : 5 parcours

Conseiller Niveau 1

Pour acquérir les fondamentaux du métier de conseiller en vente directe.

Conseiller Niveau 2

Pour perfectionner ses techniques de vente

Animateur d'équipe

Pour une première approche du management d'équipe

Animateur des ventes

Pour apprendre à recruter, former, animer et développer l'activité.

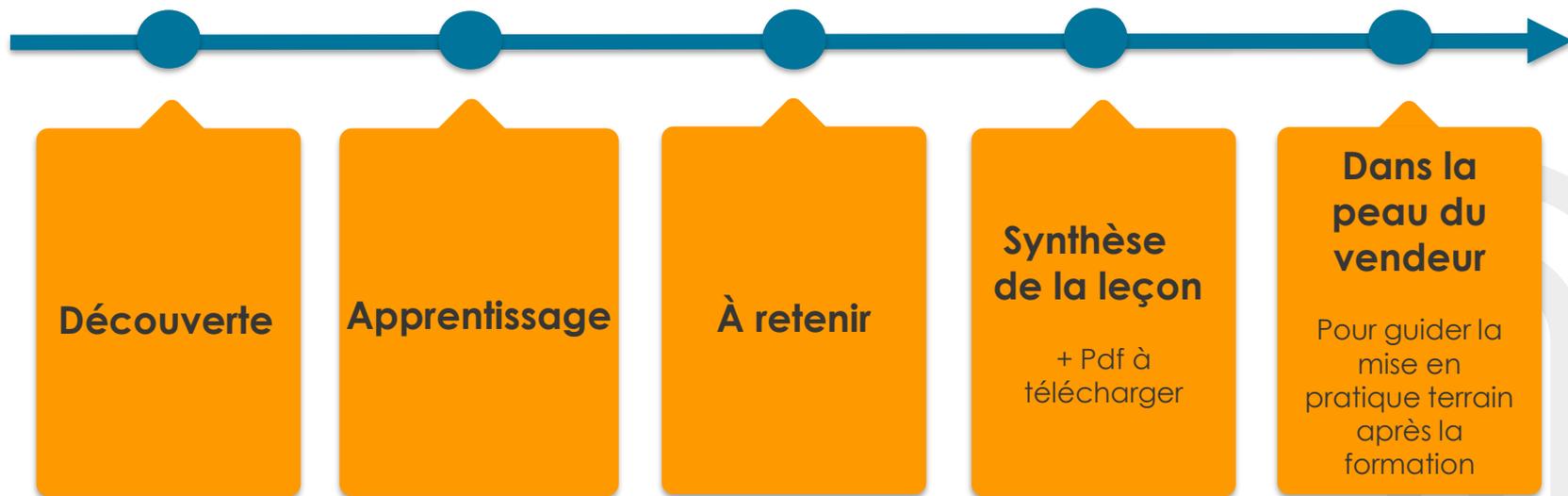
4 parcours pour les forces de vente

+ **Evaluateur Terrain**

Pour être en mesure d'accompagner ses collaborateurs vers la certification professionnelle

Schéma d'une leçon type

En moyenne
20 mn



Exemple d'une activité de découverte

Extrait du niveau 2

Leçon 2 : Les conseils personnalisés du conseiller de vente

Temps : 11:38

Sommaire

Fermer

Activité 1

Pour cette première activité, découvrons cinq profils de prospect/client.
Cliquez sur les cartes afin de découvrir cinq extraits de scénario de vente selon cinq profils de clients différents.

Le client roi

Client :
"J'aimerais que vous me fassiez un gommage ainsi qu'un soin du visage avec masque."

Vendeuse :
- Je vous propose de nettoyer votre visage avec notre nouvelle lotion et de vous appliquer le masque à l'argile par la suite.

Client :
"Après le nettoyage, j'aimerais que vous me fassiez un gommage. Vous offrez également certains produits que vous appliquez n'est-ce pas?"

Le client négociateur

Le client anxieux

Le client négatif

Le client muet

Progression : 0 %

Retour

Suivant

Exemple d'écran « A retenir »

Extrait du niveau 4



Définition : document listant toutes les actions commerciales à mettre en place sur une période donnée et dans un objectif précis.

Étendue : tous les produits de l'entreprise ou seulement un produit ou une gamme de produits.

Une action commerciale a pour objectif d'augmenter :

- le nombre de clients
- le nombre de ventes
- les gains
- la satisfaction client
- le nombre de conseillers de vente

Suivant

VDA en chiffres

- **4 parcours** pour les forces de vente = **80 leçons**
- **Temps de connexion** moyen :
 - o **30** mn par leçon
 - o **12** h par parcours
 - o **48** h au total
- **27 sociétés clientes**
- **Nombre d' apprenants**
 - o Apprenants actifs en moyenne = **2 500**
 - o Nombre total depuis le début = environ **19 000**
- **1271 attestations délivrées** en 2017
- **Plus de 200 Certifications professionnelles** depuis 2014



Tarifs : 4 forfaits possibles

Les forfaits Vente Directe Académie correspondent à un nombre d'accès aux formations pendant une durée d'un an à compter de la signature de la convention.

50 apprenants = 600 €

150 apprenants = 1 800 €

500 apprenants = 2 500 €

1000 apprenants = 3 000 €

Pour toutes demandes de renseignements :

- **Sur la formation VDA** : Caroline COURTAIGNE (Cpro Stephenson)
ccourtaigne@cfa-stephenson.fr – 01 44 92 88 92
- **Sur les certifications professionnelles** : Alan BAYET (FVD)
abayet@fvd.fr – 01 42 15 77 70

VDA : une construction commune Cpro /FDV

Une initiative

Un projet de la profession porté en collaboration par le CPRO STEPHENSON et la Fédération de la Vente Directe.

Un investissement

VDA c'est aussi un pari fait par la FVD :

- Financement trouvé auprès des AGEFOS PME
- Participation de chefs d'entreprises à la conception des parcours
- Mise à disposition d'experts métiers pour la rédaction des leçons avec un expert pédagogique du CPRO STEPHENSON.

Un projet mené en commun

- Un groupe de travail dédié (Cpro + experts métiers issus d'entreprises adhérente à la FVD)
- Validation des travaux par la Commission Formation de la FVD
- Développement par le Cpro
- 3 ans de travail en commun avant le lancement en 2010 et une collaboration régulière depuis pour assurer la mise à jour et faire vivre la formation

VDA : le partenariat Cpro / FVD

Gestion technique de la plateforme

Le **CPRO STEPHENSON** assure l'administration technique (rôle de « super-administrateur »).

Il forme un administrateur dédié dans chaque entreprise qui assurera la gestion quotidienne et l'animation de sa communauté d'apprenants.

Il assure l'évolution des solutions techniques.

Commercial et suivi

Le **CPRO STEPHENSON** et la **FVD** conseillent et accompagnent au déploiement de VDA dans les entreprises.

Le **CPRO STEPHENSON** met à disposition les Supports et moyens nécessaires à l'accès à la plateforme

Il assure également le suivi et la gestion administrative des clients.

Appui pré pédagogique

Le **CPRO STEPHENSON** accompagne la mise en œuvre de formation hybrides présentiel / à distance

Il assure l'actualisation des contenus de formations

Il donne aux entreprises les moyens d'éditer les attestations de formation.

Institutionnel

Présence du **CPRO STEPHENSON** dans les manifestations de la **FVD** pour informer les entreprises et commercialiser VDA :

- Commission Formation
- Assemblée Générale
- Congrès annuel
- Jury Certifications
- Journées Managériales
- CSCP

Merci

