

Conseiller(ère) animateur(rice) en vente directe

Vous souhaitez devenir un professionnel de la vente directe ? IRFA Sud vous forme à la certification Conseiller(ère) animateur(rice) en vente directe de niveau BAC.

PROFIL ET PRÉREQUIS

Tout public ayant validé son projet professionnel dans le secteur visé.
Positionnement ou entretien diagnostic préalable à l'entrée en formation.
Formation accessible aux demandeurs d'emploi.

OBJECTIFS

Valider la certification **Conseiller(ère) animateur(rice) en vente directe** de niveau BAC et être capable à l'issue de la formation de commercialiser des produits et des services auprès d'une clientèle de particuliers à domicile.

PROGRAMME

La formation Conseiller(ère) animateur(rice) en vente directe est composée de 3 modules (CCP – Certificat de Compétences Professionnelles).

Module 1

Organiser son activité et prospecter son secteur commercial

- Maîtriser les informations pertinentes sur son entreprise, ses produits et la législation en vigueur, en exploitant les sources documentaires internes et externes à l'entreprise et en utilisant les canaux digitaux adéquats.
- Segmenter son portefeuille clients et prospects en tenant compte de sa gamme de produits commercialisés et des potentialités de chaque cible
- Élaborer et organiser son plan de prospection, en fixant ses objectifs, en définissant les indicateurs de suivi, en utilisant les moyens et outils adaptés à la gamme de produits et aux cibles visées, et en gérant les priorités.
- Élaborer son fichier clients et prospects en identifiant les motivations et intérêts de la cible visée, pour en adapter les argumentaires d'approche commerciale.
- Alimenter ses outils numériques de gestion clients et prospects (CRM), en respectant la réglementation en vigueur concernant le consommateur et ses données personnelles.

Module 2

Mener des actions de vente



COMMERCE ET
VENTE

Validation visée

- Certification de niveau 4 (niveau BAC)

Financement

- Région Occitanie

Durée

- 478 H + périodes en entreprise

- Préparer les éléments adaptés à la situation de vente envisagée (vente en réunion, en face à face...) 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 développant un argumentaire, en répondant correctement aux objections posées, puis en concluant les actions engagées.
- 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...).

Module 3

Suivre les clients et développer l'activité

- 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.
- Développer sa base client en suivant ses propres indicateurs, puis en mettant en œuvre les actions de développement et actions correctives dans le cas du constat d'écarts.
- Présenter son activité et les produits en vue du recrutement ou parrainage d'un(e) prochain(e) hôte (esse) et du développement des ventes.

EMPLOIS VISÉS PAR LA FORMATION CONSEILLER(ERE) ANIMATEUR(RICE) EN VENTE DIRECTE

- Vendeur(se) à domicile
- Conseiller(ère), Distributeur(rice)
- Agent commercial
- Représentant(e)

MODALITÉS D'EXAMEN

A l'issue d'un parcours continu de formation correspondant au titre visé, le candidat est évalué par un jury composé de professionnels.

SUITES DE PARCOURS POSSIBLES

Suite à l'obtention de la certification Conseiller(ère) animateur(rice) en vente directe de niveau BAC, vous pouvez ensuite vous positionner sur une formation niveau BAC+2.

Accessible aux personnes en situation de handicap

[Accompagnement renforcé mis en place. \(https://www.irfasud.fr/myjob/un-accompagnement-renforce-pour-nos-publics-en-situation-de-handicap/\)](https://www.irfasud.fr/myjob/un-accompagnement-renforce-pour-nos-publics-en-situation-de-handicap/)

