MANAGERS ET ANIMATEURS DE RÉSEAU · FORMATION 12

Animateur d'équipe en vente directe : recruter, former et animer

Constituer son équipe, former ses conseillers, réussir ses réunions et développer son secteur.

28 heures | 14 h de classes virtuelles · 14 h d'e-learning accompagné | Distanciel | Sur devis

DURÉE	MODALITÉ	DATES	TARIF
28 heures	**Distanciel**	**À définir**	**Sur devis**
14 h de classes virtuelles + 14 h d'e-learning accompagné	1 à 10 participants	après entretien préalable	fonds propres ou OPCO

PUBLIC

Conseillers évoluant vers l'animation d'équipe, animateurs et responsables de secteur.

PRÉREQUIS

Exercer une activité de vente directe ; animer ou s'apprêter à animer une équipe.

1. OBJECTIFS

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Construire et mettre en œuvre un plan de recrutement adapté à son secteur
- Présenter l'activité à un candidat de façon loyale et conforme à la déontologie
- Préparer et animer une courte action de formation pour ses conseillers
- Préparer, conduire et animer une réunion d'équipe
- Analyser le tableau de bord de son équipe et bâtir un plan de développement

2. CONTENU

01	**Constituer son équipe :** attirer, repérer, présenter l'activité, former au recrutement
02	**Intégrer et former :** intégration, besoins de formation, animation, accompagnement en clientèle
03	**Animer son équipe :** cohésion, reconnaissance, réunions d'équipe
04	**Piloter et développer son secteur :** tableau de bord, potentiels, plan de développement, événement commercial

3. MÉTHODES ET ÉVALUATION

Apports en formation e-learning accompagnée par le formateur ; classes virtuelles consacrées au travail sur les données et situations réelles de l'équipe et aux mises en situation débriefées.

Évaluation : quiz par module et présentation d'un plan de développement de secteur sur grille critériée.

4. INFORMATIONS PRATIQUES

Durée et contenu	ajustés à vos objectifs après entretien préalable et positionnement ; programme détaillé remis sur demande.
Accès	entretien préalable de recueil des besoins ; inscription au plus tard 15 jours avant le démarrage, effective après réception de la convention signée. Rendez-vous : calendly.com/initiativesvd/rendez-vous
Tarif et financement	sur devis. Fonds propres ou prise en charge OPCO selon ses critères. Formation non certifiante, non mobilisable au titre du CPF.
Évaluation et sanction	positionnement préalable, évaluations en cours et en fin de formation, questionnaire de satisfaction ; attestation de fin de formation remise à chaque participant (art. L. 6353-1 du Code du travail).
Accessibilité	formation accessible aux personnes en situation de handicap, sous réserve d'adaptation.

RÉFÉRENT HANDICAP ET PÉDAGOGIQUE

Guillaume Breniaux
contact@ivdformation.com · 06 73 06 07 78

VOTRE CONTACT

Guillaume Breniaux
guillaume@ivdformation.com · 06 73 06 07 78