CONSEILLERS — LES FONDAMENTAUX DE LA VENTE · FORMATION 01

Conseiller en vente directe : les fondamentaux du métier

Le socle complet pour démarrer ou structurer une activité de vente au domicile des particuliers.

35 heures | 14 h de classes virtuelles · 21 h d'e-learning accompagné | Distanciel | Sur devis

DURÉE	MODALITÉ	DATES	TARIF
35 heures	**Distanciel**	**À définir**	**Sur devis**
14 h de classes virtuelles + 21 h de formation e-learning accompagnée	classes virtuelles et e-learning accompagné, 1 à 8 participants	ajustées à vos objectifs après entretien préalable	fonds propres ou prise en charge OPCO

PUBLIC

Conseillers en démarrage d'activité ou en reconversion, conseillers en activité souhaitant structurer leurs pratiques.

PRÉREQUIS

Aucun prérequis de diplôme. Entretien préalable.

1. OBJECTIFS

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

- Expliquer le fonctionnement de la vente directe et le cadre juridique et déontologique de son activité
- Organiser son activité et prospecter son secteur jusqu'à la prise de rendez-vous
- Conduire une vente à domicile ou en réunion, de la découverte des besoins à la prise de commande conforme
- Suivre ses clients, les fidéliser et développer la recommandation
- Suivre ses résultats et la rentabilité de son activité

2. CONTENU

01 **Comprendre la vente directe et son cadre**
statuts, vente hors établissement, bon de commande, rétractation, code éthique, données personnelles, assurances

02 **Organiser son activité et prospecter**
objectifs, ciblage du secteur, fichier clients, canaux de prospection, prise de rendez-vous

03 **Vendre à domicile et en réunion**
préparation, découverte, démonstration, objections, conclusion, prise de commande

04 **Suivre et fidéliser**
suivi de commande, satisfaction, recommandation et parrainage

05 **Piloter son activité**
notions de gestion, indicateurs, plan de progression

3. MÉTHODES ET ÉVALUATION

Apports en formation e-learning accompagnée par le formateur ; classes virtuelles consacrées aux exercices sur les produits de l'entreprise et aux mises en situation de prospection et de vente débriefées.

Évaluation : quiz par module et mise en situation de vente finale évaluée sur grille d'observation.

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