

# Chapitre 13

## Recruter et former les vendeurs

### Référentiel

Activité/Tâche	Résultats attendus
Développement d'un réseau de conseillers de vente à domicile	Efficacité et pérennisation du réseau

Compétence	Critères de performance
Recruter et former des vendeurs à domicile indépendants	Pertinence et efficacité des actions de recrutement et de formation

Savoirs associés
<b>Communication</b> • Communication interpersonnelle <b>Management</b> • Management opérationnel <b>Savoirs juridiques</b> • Droit du travail, Code éthique de la vente directe <b>Savoirs rédactionnels</b> • Écrits contractuels

### Vos objectifs (p. 238)

#### I. Choisir le statut des vendeurs à domicile

1. Quel est le statut actuel des postes de responsable des ventes et de vendeurs ? Quel est le problème ?

Le responsable des ventes est en CDI sous statut de salarié. Les vendeurs sont sous statut de VDI acheteur revendeur ou mandataire.

Le responsable des ventes ne peut être rémunéré que partiellement à la commission. Son salaire est garanti sur une base fixée par le contrat de travail et la convention collective.

Les vendeurs sont répartis sous deux statuts indépendants différents, ce qui complique le fonctionnement de la société devant fournir deux plans de rémunération différents : l'un basé sur les marges bénéficiaires réalisées par les vendeurs à partir des achats de produits à tarifs préférentiels et l'autre basé sur des commissions sur chiffre d'affaires. La coexistence de ces deux statuts peut également être source de crispation entre vendeurs.

**2. Analysez les avantages et les contraintes des statuts des vendeurs BIOTEXT pour l'entreprise et pour le vendeur.**

**Statut de VDI acheteur revendeur**

	Avantages	Inconvénients
Entreprise	<ul style="list-style-type: none"> <li>- pas de stock à gérer ;</li> <li>- pas de facturation clients, pas de gestion des impayés ;</li> <li>- rémunération des ventes par le vendeur quel que soit son niveau de ventes.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- perte du fichier clients qui appartient au vendeur ;</li> <li>- risque de manque de produits lors des ventes ;</li> <li>- fixation libre des prix par le vendeur.</li> </ul>
Vendeur	<ul style="list-style-type: none"> <li>- vend en son propre nom ;</li> <li>- fixation libre des prix ;</li> <li>- est propriétaire de son fichier clients.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- gestion administrative lourde ;</li> <li>- doit gérer son stock et avancer le prix des produits ;</li> <li>- subit les impayés des clients.</li> </ul>

**Statut de VDI mandataire**

	Avantages	Inconvénients
Entreprise	<ul style="list-style-type: none"> <li>- maîtrise des marges, des prix et des conditions de vente ;</li> <li>- gammes produits présentes aux réunions de vente ;</li> <li>- maîtrise du fichier clients ;</li> <li>- statut sécurisé et rassurant pour le vendeur favorisant le recrutement.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- gestion administrative plus lourde (facturation clients, gestion des impayés) ;</li> <li>- gestion des stocks ;</li> <li>- management plus développé.</li> </ul>
Vendeur	<ul style="list-style-type: none"> <li>- statut sécurisé et rassurant ;</li> <li>- management qui permet d'être soutenu dans son activité ;</li> <li>- pas de gestion des stocks ;</li> <li>- pas de gestion administrative des clients.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- pas de contrôle sur les prix ;</li> <li>- fichier clients appartenant à l'entreprise.</li> </ul>

**3. Proposez à M. Sauramps le statut des futurs vendeurs qui vous semble le plus adapté à la stratégie commerciale de BIOTEXT.**

Les ateliers nécessitent un kit de démarrage et un stock de produits suffisant pour réaliser les démonstrations. Le plan de rémunération doit tenir compte des objectifs de l'entreprise.

Le statut de VDI mandataire est adapté à l'entreprise qui peut ainsi conserver le contrôle sur les gammes de produits proposées à la vente et le fichier clients.

**4. Recommandez à M. Sauramps le statut à proposer au nouveau responsable des ventes régionales. Justifiez votre choix.**

Le statut de responsable des ventes peut être indépendant ou salarié.

En cas de statut indépendant, l'entreprise pourra rémunérer le responsable des ventes uniquement sur la base des commissions réalisées par son équipe, voire par lui-même. Toutefois, elle n'aura plus de pouvoir hiérarchique et ne pourra imposer une stratégie commerciale.

Le statut de salarié permet de conserver une relation hiérarchique sur un poste clé de l'entreprise. Malgré un coût plus important, il semble donc plus adapté au poste de responsable des ventes, qui pourra être rémunéré sur une base fixe assortie d'une commission sur les ventes de son équipe.

**5. Préparez un plan de rémunération des vendeurs et transmettez-le à M. Sauramps.**

Avec le statut du VDI mandataire, le vendeur est rémunéré sous forme de commissions sur les ventes.

## Remarque

L'étudiant peut être incité à faire des recherches Internet sur des sites d'entreprise de vente directe pour connaître les commissions pratiquées par le secteur.

♦ Quelques exemples :

<http://www.parenthesecafe.fr/wp-content/uploads/2017/09/Contrat-VDI-PARENTHESE-CAFE-2017-09.pdf>

<http://www.bienvenuechezstanhome.fr/vos-revenus/>

<http://www.h2o-at-home.com/index.php?lang=fr&cmpref=35467&module=media&action=Display>

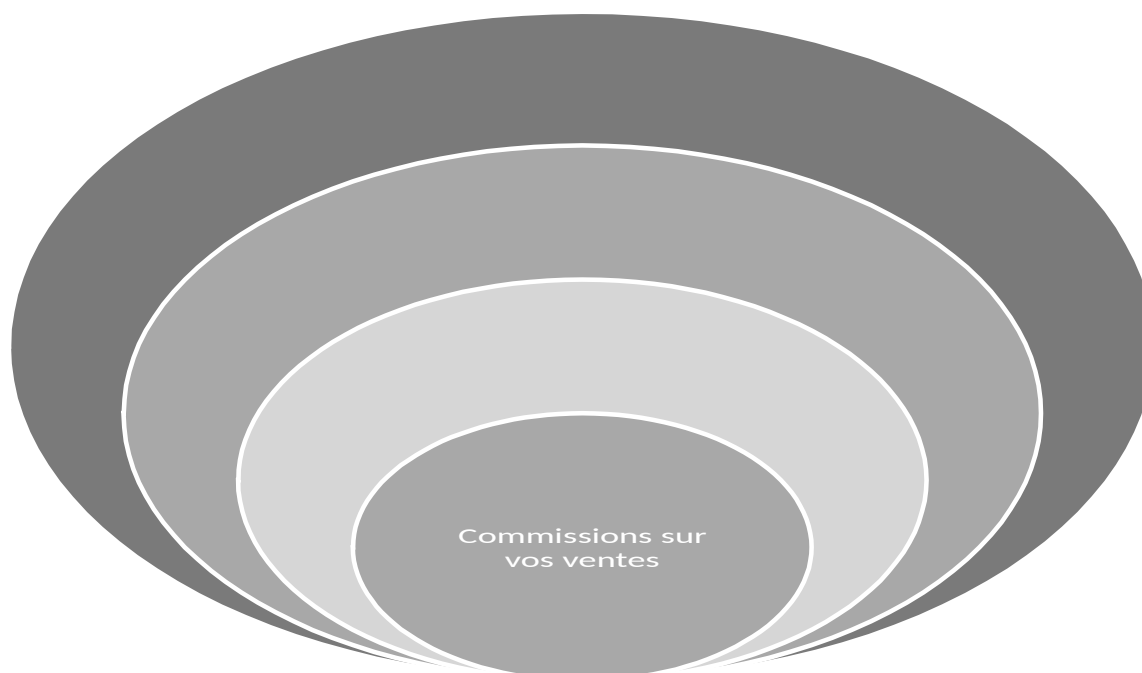
<https://www.mamieandco.com/conseillere-bio-naturel/>

<https://prowin.fr/carriere/>

### Rémunération sur les ventes réalisées par le vendeur

Nombre d'ateliers/semaine	Chiffre d'affaires	Commission	Statut
1	250 €	19 %	Conseiller junior
2	500 €	19 %	
3	750 €	20 %	
4	1 000 €	21 %	Conseiller senior
5	1 250 €	22 %	
+ de 5	+ de 1 500 €	24 %	Conseiller expert

### Rémunération réseau



## II. Recruter les vendeurs à domicile

6. Élaborez la fiche de poste des vendeurs à domicile. Vous pouvez consulter le site de la FVD pour vous aider.

### Fiche de description de poste

Entreprise : BIOTEXT

Fonction / Intitulé du poste	Conseiller en vente directe (H/F)
Finalité / Mission principale	
Commercialiser les produits et services de l'entreprise auprès d'une clientèle de particuliers à domicile	
Missions et activités	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Établir un plan de prospection</li> <li>• Rencontrer les clients, conseiller le produit et le service adaptés aux besoins du client</li> <li>• Recruter des hôte(sse)s pour les réunions de vente</li> <li>• Animer les réunions de vente selon les modèles d'ateliers proposés par l'entreprise</li> <li>• Assurer le suivi commercial et administratif de la clientèle</li> <li>• Promouvoir la démarche commerciale de l'entreprise en respectant le Code éthique et le Code de conduite de la vente directe</li> <li>• Communiquer sur le métier</li> <li>• Recruter de nouveaux vendeurs et développer le réseau</li> </ul>
Compétences requises	
Savoirs	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pas d'expérience requise</li> <li>• Pas de diplômes requis</li> <li>• Acquisition de compétences commerciales par la formation interne</li> </ul>
Savoir être	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sens du relationnel</li> <li>• Intégrité dans la relation commerciale</li> <li>• Empathie, pédagogie, écoute</li> <li>• Persévérance et optimisme</li> <li>• Sens de l'organisation</li> </ul>
Marge d'autonomie	
Totale	
Coopérations à développer	
S'insère au sein d'un réseau de vendeurs et coopère à la réussite du réseau	
Évolution possible dans le poste	
Animateur d'équipe	
Éléments du poste	
Statut	VDI acheteur revendeur (indépendant)
Rémunération	Commission sur les ventes

7. Identifiez les canaux de diffusion pertinents pour l'offre d'emploi de vendeur à domicile BIOTEXT.

Étant donné que M. Sauramps souhaite diffuser les annonces le plus largement possible, elles peuvent être diffusées :

- sur le site Internet de l'entreprise ;
- sur les réseaux sociaux de l'entreprise ;
- sur les sites spécialisés en vente directe (unjourunevente, objectifvdi, *Vente directe magazine*, FVD) ;
- sur les sites spécialisés en recrutement (Indeed, Pôle Emploi...) ;
- dans la presse locale.

## 8. Rédigez deux annonces différentes pour deux canaux au choix.

### Proposition 1 : le site Internet de l'entreprise

Devenez conseiller(ère) en vente directe BIOTEXT

Découvrez un métier sur-mesure au sein d'une entreprise en pleine croissance.

Vous souhaitez être indépendant(e) avec des revenus complémentaires ou à titre principal ? Vous rêvez d'un job où vous pouvez travailler à votre rythme ?

Rejoignez nos équipes BIOTEXT !

BIOTEXT est une entreprise spécialisée dans la création de textiles bio personnalisables (vêtements et linge de maison) certifiés. Dans une ambiance familiale, elle propose à des consommateurs avertis des produits de qualité.

Cinq bonnes raisons de devenir Conseiller(ère) BIOTEXT :

- vous êtes indépendant(e) et vous organisez votre activité comme vous l'entendez ;
- vous débutez sans risque et sans souci de gestion ;
- vous vendez des produits reconnus pour leur qualité dans une atmosphère conviviale ;
- vous êtes commissionné(e) dès votre 1<sup>ère</sup> vente et vous bénéficiez d'un plan de rémunération attractif ;
- vous êtes accompagné(e) par l'entreprise et vous profitez de formations régulières.

Aucune expérience ou formation n'est exigée. Notre recrutement est ouvert à tous. Votre enthousiasme, votre sens du relationnel et votre dynamisme vous permettront de réussir dans cette nouvelle activité.

Tout savoir sur le métier de VDI [> En savoir plus](#)

FAQ sur le métier de VDI [> En savoir plus](#)

Témoignages de conseiller(ère)s BIOTEXT [> En savoir plus](#)

Remplissez notre formulaire de contact et on vous explique tout !

Formulaire de contact
-----------------------

### Proposition 2 : un site spécialisé en vente directe (exemple : <https://unjourunevente.com>)

BIOTEXT recherche des conseiller(ère)s de vente

[Cette offre vous intéresse ? Postulez ! >>](#)

Vous recherchez une activité complémentaire ou principale ?

Vous aimez l'univers du bio ? Vous êtes fan de mode et de déco ? Vous aimez customiser les vêtements ?

**BIOTEXT** vous propose de participer au développement de sa marque de vente à domicile de textiles bio personnalisables : nos gammes de vêtements et de linge de maison sont réalisées en coton bio, certifiés et entièrement personnalisables.

Un grand choix de couleurs, des idées créatives et originales.

Rejoignez-nous pour une collaboration valorisante en toute indépendance.

**Statut VDI** - formation et accompagnement assurés

**Votre mission :**

- organiser et animer des ateliers de vente à domicile auprès de votre réseau d'amis, de collègues, de relations ou de clientes ;
- assurer le suivi des commandes et de la clientèle ;
- développer et animer votre propre réseau de conseiller(ère)s.

**Votre profil :**

- vous possédez le sens du relationnel ;
- vous êtes autonome et vous avez le sens de l'organisation ;
- vous aimez notre concept ;
- vous disposez d'un véhicule.

BIOTEXT vous accueille quel que soit votre niveau de formation, avec ou sans diplôme. L'expérience de la vente n'est pas indispensable.

**Conditions de démarrage :**

Vous bénéficiez d'un kit de démarrage, d'un pack de customisation au prix maximum de 150 euros ( 1 chèque de caution non encaissé) et d'outils commerciaux (50 euros remboursés dès la 1<sup>ère</sup> vente).

**Rémunération :**

Vous percevrez une commission de 20 % sur les ventes HT réalisées lors des présentations. L'hôtesse bénéficiera d'une remise de 25 % sur sa commande sous réserve d'un CA réalisé de 250 euros TTC.


Les commissions d'animations directes sont de 5 % à 10 % en fonction de la qualification.

Poste à pourvoir dans les régions suivantes : **Rhône, Haute-Savoie**

COMMENT POSTULER : Rendez-vous sur [www.biotext.fr](http://www.biotext.fr) pour postuler !

**Proposition 3 : Facebook**

BIOTEXT  
20 juin, 16:40  
Envie d'une activité sympa et rémunérée ? Essayez la  
vente à domicile avec BIOTEXT, vous allez adorer !  
Plus d'infos par ici :  
👉 <https://biotext.com/contact/>



#### Proposition 4 : presse

### Commercial VDI (H/F)

Date de publication : 20 juin 2018

Entreprise : BIOTEXT

Référence : xxxxxxxx

Nombre de postes :

Localisation : Rhône, Haute-Savoie

Contrat : VDI mandataire

Expérience : 0-2 ans (débutant)

Niveau d'études : sans diplôme exigé

#### L'entreprise

**BIOTEXT** vous propose de participer au développement de sa marque de vente à domicile de textiles bio personnalisables : nos gammes de vêtements et de linge de maison sont réalisées en coton bio, certifiées et entièrement personnalisables. Un grand choix de couleurs, des idées créatives et originales, sur un marché en plein essor.

#### Le poste

- organiser et animer des ateliers de vente à domicile auprès de votre réseau d'amis, de collègues, de relations ou de clientes ;
- assurer le suivi des commandes et de la clientèle ;
- développer et animer votre propre réseau de conseiller(ère)s ;
- deux sources de revenus : sur la vente des produits et commissions d'animation sur le volume d'affaire de vos équipes ;
- statut de VDI : cumul possible pour étudiants, salariés, artisans, commerçants, indépendants, retraités ;
- formation gratuite.

#### Le profil

Aimant le contact relationnel, motivé(e) et enthousiaste, de nature positive et persévérante, sens de l'organisation.

Pas de diplôme requis, ni expérience exigée.

**Contact** : Service RH – BIOTEXT – 6 Terrasse du Parc – 74010 Annecy ou [www.biotext.com/contact](http://www.biotext.com/contact)

#### 9. Préparez les questions que vous poserez pour identifier la motivation et le profil des candidats.

- Qu'est-ce qui vous attire vers ce poste et notre entreprise ? Quelles raisons vous ont poussé à répondre à notre annonce ?
- Quelles sont vos expériences dans le domaine de la mode ? de la vente ? de la relation client ? Dites-m'en un peu plus sur vous.
- Quelles compétences souhaitez-vous mettre en valeur ? Quelles ont été vos réussites ?
- Quelles sont vos attentes financières ?
- Préférez-vous travailler seul ou en équipe ? Aimez-vous le contact ?
- Quelle est votre disponibilité ?
- Où vous voyez-vous dans cinq ans ?
- Que savez-vous de notre entreprise ?

## 10. Rédigez une présentation du métier et du statut en utilisant la méthode CAP.

Caractéristiques	Avantages	Preuves
La vente directe est un métier qui permet de développer le lien social.	Vous construisez des relations épanouissantes avec vos hôtes ou vos clients et au sein de votre réseau.	Si vous avez déjà participé à une réunion de vente, vous avez pu le constater. Sinon, venez assister à ma prochaine réunion et vous verrez.
Vous pouvez bénéficier d'une rémunération motivante.	Vous pouvez ainsi augmenter vos revenus et atteindre vos objectifs.	J'ai moi-même débuté avec un revenu de 600 euros par mois. Au bout de six mois, je réussis à gagner l'équivalent d'un salaire temps plein.
Vous pouvez vous organiser comme vous l'entendez.	Vous pourrez concilier vie familiale ou activités personnelles avec votre métier.	J'ai commencé en m'occupant de mes enfants. J'ai pu les accompagner scolairement sans souci. Aujourd'hui, à temps complet, je garde du temps pour ma famille.

### 11. Lors de l'entretien, Valérie Marsot est dynamique et intéressée mais elle a peur de ne pas savoir s'organiser seule, elle n'a jamais travaillé avec autant d'autonomie. Comment réagissez-vous ?

« Vous êtes dynamique et motivée. Vous pourrez exercer votre passion de la mode dans un cadre original et convivial. Grâce à votre statut de VDI, vous allez gagner en qualité de vie, en conciliant activité professionnelle, plaisir des rencontres et vie de famille.

Nous vous accompagnons dès vos débuts et tout au long de votre activité en vous proposant des réunions régulières, un contact personnalisé avec votre conseiller parrain, des outils informatiques en lien direct avec l'entreprise et des formations adaptées. Je vous propose d'essayer une première réunion avec moi. »

### 12. Lors de l'entretien, Sangor Feroudane montre beaucoup d'intérêt pour le métier et les produits mais il est jeune et se demande s'il ne ferait pas mieux de poursuivre ses études. Comment réagissez-vous ?

« Vous avez acquis des compétences commerciales grâce à votre parcours scolaire. Votre expérience en alternance vous a permis de développer des qualités relationnelles indéniables. Vous pouvez réussir dans notre métier de la vente directe et atteindre vos objectifs.

Si vous souhaitez continuer vos études, vous pouvez parfaitement concilier les deux. Votre activité avec notre entreprise vous procurera un revenu complémentaire qui vous permettra de financer vos études et de continuer à développer vos compétences commerciales et relationnelles. »

## Pour aller plus loin

Les réactions peuvent être proposées sur la forme de questions fermées générant une cascade de « oui ».

Exemple pour Valérie Marsot :

- vous souhaitez rester dans l'univers de la mode ? Oui ;
- vous êtes sensible au respect de l'environnement ? Oui ;
- vous vouliez concilier vie professionnelle et vie de famille ? Oui ;
- vous aimez les relations humaines ? Oui ;
- vous souhaitez garder votre autonomie ? Oui.

Dans ce cas, je vous accompagnerai dès vos débuts et tout au long de votre activité en vous proposant des réunions régulières, un contact personnalisé avec votre conseiller parrain, des outils informatiques en lien direct avec l'entreprise et des formations adaptées. Je vous propose d'essayer une première réunion avec moi.



### III. Intégrer et former une nouvelle conseillère

#### 13. Préparez le contrat de Valérie Marsot.

##### ENTRE LES SOUSSIGNÉS :

La société BIOTEXT, au capital de 125 000 euros, ayant son siège social au 6 Terrasse du Parc, 74010 Annecy et immatriculée au Registre du commerce et des sociétés de Annecy sous le numéro 12346789, représentée par M. Sauramps, son responsable des ventes à domicile D'UNE PART,

Ci-après dénommée **la Société**,

##### ET

Madame Valérie Marsot, née le....., de nationalité française, demeurant 79 rue de Wattignies 74600 Montagny-les-Lanches, D'AUTRE PART,

Ci-après dénommé(e), **le VDI** (vendeur à domicile indépendant)

##### IL A ÉTÉ CONVENU CE QUI SUIT :

###### Article 1 – Objet du contrat

La Société confie au VDI le mandat de la représenter afin de recueillir des commandes de produits de sa gamme, en prospectant une clientèle de particuliers à leur domicile, leur lieu de travail, ou tout autre lieu non habituellement destiné à la commercialisation de produits.

###### Article 2 – Exercice de l'activité

Le VDI exerce son activité en toute indépendance, en gérant librement l'organisation de son travail et en déterminant seul son niveau d'activité ainsi que ses objectifs financiers. La Société pourra apporter une assistance au VDI, au démarrage et en cours d'activité, notamment en mettant à sa disposition une formation spécifique sur la législation et la déontologie professionnelle, et des informations périodiques techniques et commerciales telles que brochures ou guides, plan d'assortiment type, bons de commande clients, fiches techniques relatives aux produits vendus, invitations à des réunions ou remise d'échantillons ou de catalogues. [...]

La Société peut apporter au VDI une assistance en matière de techniques de vente, de gestion et d'administration, notamment en communiquant le montant des commissions acquises par le VDI au titre de son activité et l'établissement d'un bulletin de précompte.

###### Article 4 – Loi protectrice du consommateur et déontologie professionnelle

Le VDI exerçant son activité auprès d'une clientèle de particuliers en dehors des établissements commerciaux, il s'engage à respecter strictement les articles L. 121-21 et suivants du Code de la consommation relatifs à la protection du consommateur en matière de démarchage à domicile. [...] Le VDI s'engage par ailleurs à respecter les dispositions du Code éthique de la vente directe.

###### Article 5 – Respect des normes commerciales et de l'image de la société

Le VDI prospecte, expose, démontre et vend les produits ou services de la Société exclusivement aux particuliers dans les conditions prévues à l'article L. 121-21 du Code de la consommation. La présentation, la description ou la démonstration des produits ou services commercialisés doit être conforme aux fiches ou guides techniques et descriptifs fournis par la Société, le VDI restant néanmoins libre de fixer son propre argumentaire commercial.

Ces règles s'imposent également lors de la constitution par le VDI de son propre réseau de VDI qu'il s'engage à assister et animer.

Le VDI utilise le nom, le logo ou la marque commerciale de la Société aux seules fins de la distribution des produits ou services ou de recherche de nouveaux VDI en respectant les normes et l'image de la Société. [...]

###### Article 7 – Revenus du VDI

Suivant le plan de rémunération de l'entreprise joint, le VDI recevra une commission sur le montant HT (ou TTC) des commandes enregistrées par lui et menées à bonne fin, c'est-à-dire encaissées par la Société. Il percevra également des commissions assises sur les ventes réalisées par le groupe de VDI qu'il a constitué, qu'il anime et vis-à-vis duquel il exerce des prestations effectives, ne se limitant pas au simple recrutement.

Fait à Annecy.

Le..../..../.....

En 2 exemplaires originaux

## Pour aller plus loin

D'autres articles peuvent être insérés dans le contrat, par exemple :

### **Article. Régime juridique du présent mandat**

Le présent contrat est régi par les articles L135-1 à L135-3 du Code de commerce. Le VDI exerce son activité en toute indépendance sans lien de subordination avec le Mandant. Toutefois, celui-ci peut lui fournir une assistance relative à la gestion des produits et des stocks. Il devra informer le VDI sur les conditions de reprise des produits par la société et lui délivrer toutes les informations relatives aux caractéristiques desdits produits.

### **Article. Déclaration du VDI**

Le VDI déclare sur l'honneur au Mandant qu'il n'est lié par aucun engagement lui interdisant d'exécuter le présent contrat. Il garantit le Mandant contre tout recours qui serait exercé par toute personne physique ou morale qui serait lésée par son intervention.

### **Article. Durée du présent contrat**

Soit :

Les parties concluent le présent contrat pour une durée indéterminée. La collaboration commencera dès la signature dudit contrat. Chacune des parties pourra le résilier en respectant un préavis de ... mois.

Soit :

Les parties concluent le présent mandat pour une durée déterminée de ... mois. La collaboration commencera dès la signature dudit mandat. Chacune des parties pourra le résilier en respectant un préavis de ... mois avant son échéance.

### **Article. Statut social, charges et frais**

Si le VDI (vendeur à domicile indépendant) exerce son activité à titre occasionnel, il bénéficie du statut institué par la loi n°93-121 du 27 janvier 1993. Il sera assujéti au régime général de la Sécurité sociale et ses cotisations sociales lui seront prélevées par la Société dans les conditions prévues par les textes en vigueur.

Optionnel : Il devra remettre au Mandant les documents attestant qu'il s'est acquitté des obligations fiscales résultant de son statut.

### **Article. Prix de vente des produits**

La société communique au VDI (vendeur à domicile indépendant), en annexe au présent contrat, le prix des produits qu'il aura à vendre. Un nouveau tarif lui sera communiqué à chaque changement qui interviendra. Le nouveau tarif sera réputé accepté par le VDI (vendeur à domicile indépendant) dès la première commande suivant réception de cette information.

### **Article. Compétence juridictionnelle**

De convention expresse entre les parties, le présent contrat est soumis au droit français. Tous les litiges auxquels le présent contrat pourrait donner lieu seront soumis aux tribunaux de.....

### **Article. Obligation d'assurance en responsabilité civile professionnelle**

Le VDI souscrit une assurance garantissant tout dommage que son activité pourrait causer aux tiers. S'il utilise un véhicule, il est tenu d'aviser son assureur de l'emploi de son véhicule dans un but professionnel.

## **14. Aidez-la à faire sa déclaration de début d'activité. Quelle option fiscale doit-elle cocher ?**

## Remarque

Il est possible de faire simuler la déclaration aux étudiants :  
[https://www.cfe.urssaf.fr/saisiepl/CFE\\_Declaration](https://www.cfe.urssaf.fr/saisiepl/CFE_Declaration)  
 (attention, le site n'est pas toujours accessible)

---

DÉCLARATION DE DÉBUT D'ACTIVITÉ

Tous les emplacements de saisie encadrés en rouge doivent obligatoirement être remplis

---

1

**PROFESSION LIBERALE ET ASSIMILEE**

Avez-vous déjà exercé une activité non salariée en France ? oui ☐ ?

---

DECLARATION RELATIVE A LA PERSONNE

---

Féminin ▼

**NOM DE NAISSANCE :** MARSOT ?

Nom d'usage : ?

Prénoms : VALERIE ?

Pseudonyme : ?

Nationalité : FRANCAISE ▼

☒ en France

Né(e) le :

Département :

Commune :

☐ à l'étranger :

---

2

**Domicile Personnel :**

Numéro dans la voie : 79

Indice de répétition (bis, ter...) : ▼

Type de voie : Rue ▼

Libellé de voie ou de lieu-dit : DE WATTIGNIES

Distribution spéciale (indication de boîte postale, service X, secteur postal) : ?

Complément de localisation : ?

Code postal : 74600 ?

Commune : MONTAGNY LES LANCHES ?

CEDEX : ☐

Bureau distributeur : ?

DECLARATION RELATIVE AU LIEU D'EXERCICE OU A L'ETABLISSEMENT	
5	<b>Vous exercez votre activité :</b> <input checked="" type="radio"/> à votre adresse personnelle <input type="radio"/> à une adresse professionnelle <input type="radio"/> à une adresse de domiciliation
	<b>ACTIVITE :</b> Date de début d'activité <input type="text" value="15/03/2018"/> ? Indiquez l'activité la plus importante : <input type="text" value="VENDEUR A DOMICILE"/> ? Indiquez l'ensemble des activités exercées : <input type="text" value="VENDEUR A DOMICILE"/> ?
6	<b>Vous exercez une activité saisonnière :</b> <input type="radio"/> Oui <input checked="" type="radio"/> Non  Sa nature : <input type="text" value="----- SELECTIONNER UNE NATURE -----"/>
7	<b>ORIGINE DE L'ACTIVITE</b> <input checked="" type="radio"/> Création <input type="radio"/> Reprise de l'activité d'un prédécesseur ou d'un précédent exploitant
8	<b>ENSEIGNE (s'il y a lieu) :</b> <input type="text" value="BIOTEXT"/> ?
OPTION(S) FISCALE(S)	
10	<b>Régime d'imposition des bénéfices :</b> ? Régime spécial B.N.C. <input type="text" value="oui"/> <input checked="" type="checkbox"/> Déclaration contrôlée <input type="text" value="oui"/> <input type="checkbox"/> Option pour la tenue d'une comptabilité créances / dettes <input type="text" value="oui"/> <input type="checkbox"/>  <b>Régime T.V.A. :</b> ? Franchise en base <input type="text" value="oui"/> <input checked="" type="checkbox"/> Réel simplifié <input type="text" value="oui"/> <input type="checkbox"/> Réel normal <input type="text" value="oui"/> <input type="checkbox"/> Option pour le dépôt de déclarations trimestrielles <input type="text" value="oui"/> <input type="checkbox"/>

## Pour aller plus loin

◆ Précisions sur le statut fiscal du VDI en BNC (source : service-public.fr) :

Le bénéfice imposable est variable selon le chiffre d'affaires annuel (chiffre d'affaires effectivement encaissé).

	Régime spécial BNC (micro-entreprise ou micro BNC)	Déclaration contrôlée
Conditions	Chiffre d'affaires annuel hors taxe (CAHT) inférieur à 70 000 €	– CAHT supérieur à 70 000 € – ou sur option avant le 2e jour ouvré suivant le 1er mai de l'année suivante (option valable 2 ans).
Détermination du bénéfice imposable	Application d'un abattement forfaitaire pour frais professionnels de 34 %, avec un minimum d'abattement de 305 €	Imposition assise sur les bénéfices nets
Revenu à déclarer	Recettes brutes (hors TVA, sans déduire aucun abattement) + éventuelles plus ou moins-values réalisées	
Déclarations fiscales	– n°2042 C pro dans la rubrique « régime spécial BNC »	– n°2042 C pro dans la rubrique « régime de la déclaration contrôlée »

	<b>Régime spécial BNC (micro-entreprise ou micro BNC)</b>	<b>Déclaration contrôlée</b>
	et - n°2042	- déclaration de résultat des BNC n°2035 (à souscrire au service des impôts dont dépend le lieu d'activité) - détermination du résultat fiscal au moyen de l'annexe n°2035 A et l'annexe n°2035 B

♦ Précisions pour la franchise en base de TVA :

### Régime général

Pour bénéficier de la franchise en base de TVA, le chiffre d'affaires annuel hors taxes ne doit pas dépasser :

- 82 800 € l'année civile précédente pour les activités de commerce et d'hébergement (hôtels, chambres d'hôtes, gîtes ruraux, meublés de tourisme) ou 91 000 € l'année civile précédente, lorsque le chiffre d'affaires de l'avant dernière année a été inférieur à 82 800 € ;
- 33 200 € l'année civile précédente pour les prestations de service et les professions libérales relevant des BNC et des BIC ou 35 200 € l'année civile précédente, lorsque le chiffre d'affaires de l'avant dernière année a été inférieur à 33 200 €.

Le professionnel qui relève de la franchise en base doit facturer ses prestations ou ses ventes en HT.

Sur chaque facture doit figurer la mention « *TVA non applicable - article 293 B du CGI* ».

La TVA ne peut donc pas être déduite ni récupérée des achats de biens et de services effectués pour l'activité.

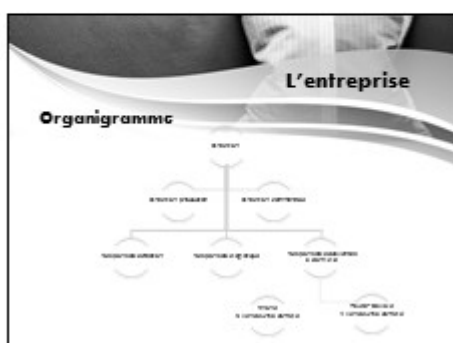
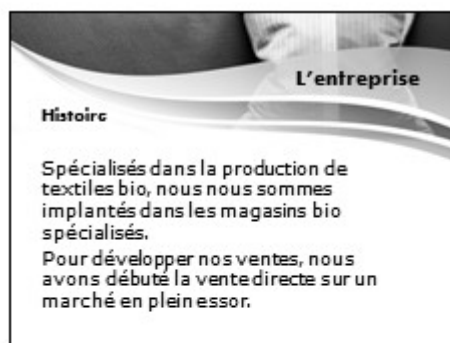
Le professionnel peut renoncer à la franchise en base en optant pour le paiement de la TVA.

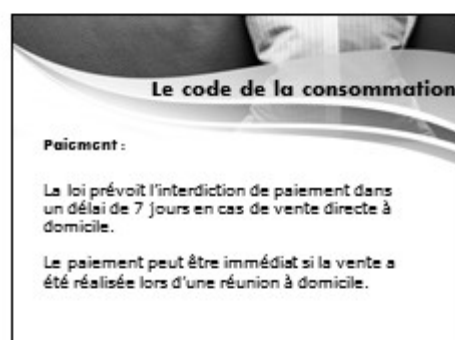
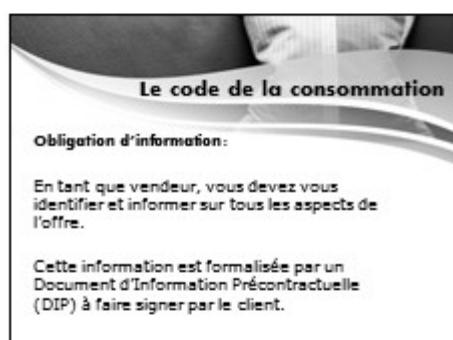
### 15. Identifiez les besoins prioritaires de Valérie en formation.

Pour pouvoir démarrer son activité, Valérie doit bénéficier en priorité des formations :

- l'entreprise et les produits ;
- le cadre légal et le Code éthique de la vente directe.

### 16. À l'aide de logiciel de PréAo, préparez des supports de formation interne pour les modules 1 et 2.









# Applications

## 1. Aquipro recrute (p. 251)

NIVEAU MAÎTRISE

### 1. Identifiez les conditions d'embauche des nouveaux vendeurs.

Aquipro diffuse une annonce *via* son site. Il s'agit d'un recrutement externe. Le poste de commercial, est basé sur le secteur Bretagne, à destination d'une clientèle *B to C*. La rémunération se fait à la commission (15 à 20 %) sur le chiffre d'affaires HT après livraison. Le vendeur sera assisté par des formations, un fichier prospect et les outils fournis par le site Internet de l'entreprise. Le profil du vendeur suppose une expérience dans le secteur d'activité, la fibre commerciale, le sens du challenge et l'esprit d'équipe.

### 17. Repérez les deux statuts de vendeur proposés. Quels sont leurs avantages et leurs inconvénients pour l'entreprise ?

L'annonce propose deux statuts possibles : agent commercial ou VRP multcartes.

#### Agent commercial

Avantages	Inconvénients
La clientèle appartient à l'entreprise (l'agent commercial est un mandataire).	Pas d'exclusivité. L'agent commercial peut avoir plusieurs contrats (possible clause de non-concurrence).
Faible coût de recrutement.	Indemnité compensatrice en cas de fin de contrat.
Faible coût de gestion et de management.	Absence de lien de subordination. L'agent commercial est indépendant et libre dans l'organisation de son entreprise.
Contrôle de la fixation des prix et de la politique commerciale.	

#### VRP multcartes

Avantages	Inconvénients
Statut de salarié : lien de subordination que le VRP doit respecter.	Lien de subordination : coût de management.
Rémunéré à la commission (contrairement au VRP exclusif qui bénéficie d'une garantie salariale).	Ne peut effectuer d'opérations commerciales pour son propre compte.
Contrôle de la fixation des prix et de la politique commerciale.	Respect du statut du salarié et de ses conséquences (à l'exception du temps de travail).

### 18. Comment expliqueriez-vous les avantages et les inconvénients pour eux aux candidats potentiels ?

#### Agent commercial

Avantages	Inconvénients
Liberté et autonomie dans l'activité. Possible sous forme de société avec des salariés.	Doit gérer lui-même ses cotisations sociales.

Avantages	Inconvénients
Possibilité de plusieurs contrats.	La clientèle reste la propriété de l'entreprise.
Indemnité compensatrice en cas de fin de contrat.	Possible clause de non-concurrence.
Rémunération non plafonnée en fonction des commissions.	Pas de garantie de rémunération.

#### VRP multcartes

Avantages	Inconvénients
Statut de salarié avec la protection sociale.	Lien de subordination : doit rendre compte et respecter les consignes.
Commissions garanties.	Pas de garantie salariale exigée en multcartes.
Relation de travail sécurisée, notamment en cas de rupture du contrat.	Ne peut effectuer d'opérations commerciales pour son propre compte.

### Complément

<http://www.technique-de-vente.com/contrat-d-agent-commercial-statut-agent-co/>

<https://www.lecoindesentrepreneurs.fr/vrp-statut-et-contrat/>

<https://www.entreprises.cci-paris-idf.fr/web/reglementation/developpement-entreprise/droit-social/le-vrp-statut-et-contrat-de-travail>

<https://gerer-mon-entreprise.fr/article/recruter-un-vrp>

## 2. Travailleur indépendant ou contrat de travail (p. 251)

### NIVEAU MAÎTRISE

#### 1. Analysez les caractéristiques du contrat proposé à Ayako.

Le contrat présenté est un contrat de VDI mandataire. À ce titre, Ayako a un statut de travailleur indépendant.

L'article 4.2 énonce des obligations à l'égard de l'entreprise :

- respecter les objectifs fixés ;
- utiliser le matériel fourni ;
- être disponible de 9 h à 12 h du lundi au vendredi ;
- être disponible pour les réunions et prévenir en cas d'absence.

#### 19. Que pouvez-vous lui recommander ?

Le statut de travailleur indépendant suppose qu'il n'y ait pas de lien de subordination.

Selon la Cour de cassation, chambre sociale du 4 juin 2008, un contrat de VDI peut être requalifié en contrat de travail si le lien de subordination effectif est démontré.

En l'espèce, le commercial devait prospecter une clientèle en bénéficiant d'un matériel fourni par la société et d'un salaire minimum.

Dans le cas du contrat d'Ayako, le matériel est fourni et le contrat prévoit des obligations de présence et de justification nécessaire d'absence incompatibles avec le statut de travailleur indépendant. Le contrat de VDI peut donc être requalifié par le juge en contrat de travail.

En fonction de la motivation d'Ayako, elle doit négocier soit un contrat de VDI conforme, lui laissant la liberté du travailleur indépendant, soit un contrat de travail avec les garanties qui s'y rapportent (rémunération, temps de travail...).

### 3. Recruter un VDI en externe (p. 253)

NIVEAU MAÎTRISE

#### 1. Quels seront les statuts des personnes à recruter ?

- statut des conseillers : VDI mandataire ;
- manager confirmé (30 vendeurs) : contrat de travail à durée indéterminée.

#### 20. Quel est l'argumentaire de l'entreprise pour motiver les candidats ?

Conseillers :

	Arguments
Sécurité	Suivi personnalisé, formations, certifications.
Orgueil	<i>Selon le contexte de chaque candidat qui doit être valorisé lors de l'entretien.</i>
Nouveauté	Vente en réunion qui crée un rapport personnalisé avec le client, avec des produits (peintures et accessoires) qui peuvent faire l'objet de démonstrations variées.
Confort	Kit de démarrage complet. Rémunération attractive. Temps de travail choisi.
Argent	De 20 % à 30 % de commissions sur les ventes + 15 % sur les réassorts des clients + commissions de parrainage sur cinq niveaux + bonus de vente et challenges.
Sympathie	Ambiance chaleureuse et conviviale. Relations humaines enrichissantes grâce à la vente en réunion. Congrès d'entreprise.

Caractéristiques	Avantages	Preuves
La vente directe est un métier qui permet de travailler dans une atmosphère conviviale.	Vous construisez des relations épanouissantes avec vos hôtes ou vos clients et au sein de votre réseau.	Si vous avez déjà participé à une réunion de vente, vous avez pu le constater. Sinon, venez assister à une prochaine réunion. L'entreprise organise un congrès annuel.
Vous pouvez bénéficier d'une rémunération motivante.	Vous pouvez ainsi augmenter vos revenus et atteindre vos objectifs.	Le plan de rémunération permet de cumuler des commissions évolutives et des bonus.
Vous pouvez vous organiser comme vous l'entendez.	Vous pourrez concilier vie familiale ou activités personnelles avec votre métier.	Vous êtes totalement libre d'organiser votre activité comme vous l'entendez en tant que VDI mandataire. Vous travaillez à votre rythme et en fonction de vos envies. Vous fixez vous-même vos propres objectifs.
L'évolution de carrière.	Vous pouvez évoluer rapidement et devenir manager d'équipe.	Le plan de rémunération et de carrière de l'entreprise prévoit

		plusieurs niveaux de conseillers et responsable des ventes. Des formations régulières vous permettront de progresser rapidement en ce sens.
--	--	---

### Manager confirmé :

	Arguments
Sécurité	Contrat de travail à durée indéterminée avec une rémunération comprenant une partie fixe.
Orgueil	<i>Selon le contexte de chaque candidat qui doit être valorisé lors de l'entretien.</i>
Nouveauté	Vente en réunion qui crée un rapport personnalisé avec le client, avec des produits (peintures et accessoires) qui peuvent faire l'objet de démonstrations variées.
Confort	Intégration à l'équipe de management commercial interne.
Argent	Partie fixe et partie variable selon les réussites du réseau.
Sympathie	Ambiance chaleureuse et conviviale. Congrès d'entreprise.

Caractéristiques	Avantages	Preuves
Vous serez pleinement intégré au sein de l'entreprise.	Vous pourrez vous investir dans votre métier, participer à la croissance de l'entreprise.	En qualité de salarié en CDI, vous serez intégré à l'équipe de management interne.
Vous pouvez bénéficier d'une rémunération motivante.	Vous pouvez ainsi augmenter vos revenus et atteindre vos objectifs.	Votre rémunération prévoit une partie variable qui s'appuie sur la réussite de votre réseau d'au moins 30 conseillers. Elle est sécurisée par une partie fixe.
Votre statut est sécurisé.	Vous pourrez bénéficier d'une protection sociale. En cas de rupture de contrat.	Vous êtes salarié en contrat de travail CDI. Vous bénéficiez de la protection sociale et du droit de travail.

## 21. Rédigez les deux annonces à publier.

### Conseillers :

#### CYAN RECRUTE

#### Conseiller(ère)s en vente directe

CYAN est une entreprise de vente directe spécialisée dans la vente à domicile de peintures et accessoires de décoration intérieure. L'entreprise développe le concept de vente en réunion dans une ambiance chaleureuse et conviviale.

#### VOTRE FUTURE MISSION

Passionné(e) de décoration, vous faites découvrir lors des ventes en réunions nos produits. Vous conseillez les clients, réalisez les ventes.

Vous recrutez de nouveaux conseillers afin de constituer votre réseau de vente.

#### VOTRE STATUT

Sous statut de VDI mandataire, vous organisez librement votre activité avec l'aide d'un suivi personnalisé de nos équipes de managers et de formations régulières.  
Vous bénéficiez d'une rémunération évolutive et motivante basée sur des commissions sur chiffre d'affaires, de bonus et de challenges.

#### VOTRE PROFIL

Débutant(e) accepté(e).

Pas de formation exigée.

Sens du service et votre goût du contact.

Enthousiasme et dynamisme.

Pour nous rejoindre, envoyez votre CV et votre lettre de motivation à :

Service recrutement

CYAN

Coordonnées

#### **Manager confirmé :**

#### CYAN RECRUTE

Manager confirmé(e) H/F

CYAN est une entreprise de vente directe spécialisée dans la vente à domicile de peintures et accessoires de décoration intérieure. L'entreprise développe le concept de vente en réunion dans une ambiance chaleureuse et conviviale.

#### VOTRE FUTURE MISSION

Vous serez le manager d'une équipe de 30 vendeurs.

Vous participez au développement du chiffre d'affaires de votre réseau.

Vous recrutez de nouveaux conseillers et développez votre réseau de vente.

Vous participez à la stratégie commerciale de l'entreprise et mettez en œuvre votre plan d'action commerciale.

#### VOTRE STATUT

Sous statut de salarié en CDI, vous intégrez l'équipe de management commercial interne.

Votre rémunération est constituée d'une partie fixe et d'une partie variable.

#### VOTRE PROFIL

Vous avez une expérience d'au moins 5 ans dans la vente directe.

Vous êtes titulaire de la certification « Animateur/trice d'équipe en vente directe ».

Sens du service et goût du contact.

Enthousiasme et dynamisme.

Sens du relationnel et qualités managériales.

Pour nous rejoindre, envoyez votre CV et votre lettre de motivation à :

Service recrutement

CYAN

Coordonnées

#### **22. Choisissez le canal de diffusion de vos annonces.**

- site Internet de l'entreprise ;
- sites spécialisés en vente directe : unjourunevente, objectifvdi, FVD ;
- sites spécialisés en recrutement : Indeed, Pôle Emploi ;

- presse spécialisée : *Vente directe magazine* ;
- presse locale : *La Provence*, *Nice Matin*, *Le Midi Libre*.

**23. À l'aide de l'outil de votre choix, construisez la page Internet de l'entreprise destinée à ce recrutement.**

**CYAN** Qui sommes-nous ? Nos produits **Espace recrutement** Nous contacter

**DEVENEZ CONSEILLER(ERE) CYAN**

- ❖ Vous êtes passionné(e) de décoration intérieure ?
- ❖ Vous aimez partager votre passion ?
- ❖ Vous souhaitez compléter vos revenus ou vivre de votre passion ?

CYAN propose un concept innovant de vente à domicile pour partager la passion de la décoration dans une ambiance conviviale et chaleureuse.

**DEVENEZ MANAGER CONFIRME(E) CYAN**

- ❖ Vous êtes passionné(e) de décoration intérieure ?
- ❖ Vous avez le sens du relationnel et des qualités managériales
- ❖ Vous souhaitez participer à la stratégie commerciale de notre entreprise ?
- ❖ 3 ans d'expérience dans la vente directe
- ❖ Certifié(e) « animateur/trice d'équipe en vente directe »
- ❖ Manager d'une équipe de 30 vendeurs
- ❖ Intégration au sein de l'équipe de management commercial
- ❖ CDI
- ❖ Rémunération fixe et variable

Témoignages FAQ VDI Plan de rémunération

Déposez votre candidature

**Remarque**

L'étudiant peut utiliser l'outil WordPress pour réaliser la page de recrutement.

## 4. Recruter par le réseau (p. 254)

### NIVEAU EXPERTISE

**1. Qu'est-ce que le parrainage ? Quel est l'intérêt pour vous de parrainer un nouveau filleul ?**

Le parrainage consiste à recruter un nouveau vendeur, afin de développer le réseau de vendeurs à domicile de l'entreprise. Le vendeur parrain peut ainsi percevoir de nouveaux revenus lorsque l'entreprise de vente directe prévoit dans son plan de rémunération des commissions sur les ventes réalisées par les filleuls. Le parrain manage ses nouveaux vendeurs.

**24. À quelles conditions réussirez-vous votre recrutement ?**

La réussite du recrutement repose sur le lien affectif qui relie le parrain et le filleul. Il est également nécessaire d'étudier la motivation du futur vendeur. Il doit déjà comprendre le fonctionnement de la vente directe et son intérêt pour lui.

**25. Préparez un plan d'actions pour démarrer vos recrutements : choisissez votre outil de diffusion, rédigez votre argumentaire.**

Le recrutement d'un nouveau vendeur repose sur les mêmes méthodes que la vente.

La recherche de nouveaux vendeurs peut s'effectuer :

- au sein du réseau personnel du parrain ;
- parmi les hôte(sse)s des réunions ou les clients ;
- via les réseaux sociaux, blogs ou vlogs personnels ;
- prospection directe : mailing, emailing, phoning, annonces dans l'environnement, salons VDI.

Pour réussir, il faut multiplier les sources de contact.

Argumentaire pour obtenir un rendez-vous avec un vendeur potentiel :

- relation du vendeur : « Tu sais que je suis vendeur à domicile depuis trois mois. Je suis déjà conseiller confirmé. J'ai réussi à développer un bon chiffre d'affaires en très peu de temps. En plus, ce n'est que du plaisir, je travaille quand je veux et avec des produits que j'adore. Je sais que tu cherchais un complément de revenu, veux-tu rejoindre mon équipe ? » ;
- hôte(sse) : « La réunion de vente que vous avez accepté d'accueillir a été particulièrement bien organisée. Vous avez su rendre la réunion dynamique et conviviale. J'aimerais beaucoup avoir quelqu'un comme vous dans mon équipe. »
- client ou invité : « Notre entreprise est en forte croissance. Grâce au succès de nos réunions et de nos produits, nous nous développons rapidement et recherchons de nouveaux partenaires dans nos équipes. Vous pouvez nous rejoindre et obtenir plein d'avantages sur le catalogue produit et en augmentant vos revenus. »

### Pour aller plus loin

Le recrutement peut être développé par les étudiants via des jeux de rôle.

Les étapes suivantes peuvent être ajoutées :

♦ Le traitement des objections :

- « Je ne suis pas du tout capable de faire ce métier. Je ne sais pas vendre. »

Réponse : « Je n'y connaissais rien non plus. Je t'aiderai et nous commencerons par des connaissances, c'est plus facile. Tu es très dynamique et sociable. Il te suffira d'être naturel. En plus, l'entreprise propose plein de formations pour nous faire progresser. »

- « Je ne connais pas assez de monde. »

Réponse : « Tu verras que lorsque nous ferons le bilan de ton réseau de relation, tu seras surpris ! Petit à petit, tu rencontreras d'autres personnes lors des réunions que tu commenceras à organiser. Tu vas faire de belles rencontres ! »

- « Je n'ai pas le temps. Je vais être débordé avec les enfants dont je dois m'occuper. »

Réponse : « Ne t'inquiète pas. Dans ce métier, tu travailles à ton rythme et sans contrainte. Si tu es disponible pendant que les enfants sont à l'école, tu peux organiser des réunions pendant ces temps et garder libres les jours que tu souhaites. »

♦ Le rendez-vous de recrutement :

Le rendez-vous de recrutement commence par une étape de découverte du vendeur potentiel afin d'identifier ses facteurs de motivation : expérience, situation actuelle, attentes financières, organisationnelles, ambitions et projets.

Convaincre le contact peut faire l'objet d'un argumentaire selon les méthodes SONCAS et CAP.

	Argument
<b>Sécurité</b>	Statut, sérieux de l'entreprise, qualité des produits, réglementation, soutien et organisation.
<b>Orgueil</b>	Valorisation du prospect en fonction du plan de découverte réalisé. Mettre en valeur la réussite qu'il peut avoir dans le métier.
<b>Nouveauté</b>	Produits/méthodes de vente innovants et originaux.
<b>Confort</b>	Qualité de vie : flexibilité des horaires, autonomie et liberté.
<b>Argent</b>	Rémunération motivante, explication du plan de rémunération.
<b>Sympathie</b>	Ambiance chaleureuse et conviviale. Relations humaines enrichissantes grâce à la vente



	en réunion.
--	-------------

Caractéristiques	Avantages	Preuves
La vente directe est un métier qui permet de travailler dans une atmosphère conviviale.	Vous construisez des relations épanouissantes avec vos hôtes ou vos clients et au sein de votre réseau.	Si vous avez déjà participé à une réunion de vente, vous avez pu le constater. Sinon, venez assister à une prochaine réunion.
Vous pouvez bénéficier d'une rémunération motivante.	Vous pouvez ainsi augmenter vos revenus et atteindre vos objectifs.	Le plan de rémunération permet de cumuler des commissions en fonction de votre CA.
Vous pouvez vous organiser comme vous l'entendez.	Vous pourrez concilier vie familiale ou activités personnelles avec votre métier.	Vous êtes totalement libre d'organiser votre activité comme vous l'entendez. Vous travaillez à votre rythme et en fonction de vos envies. Vous fixez vous-même vos propres objectifs.

## 5. Former les vendeurs (p. 255)

### NIVEAU EXPERTISE

#### 1. Planifiez avec Philippine les formations de son premier mois d'activité pour bien débuter.

AUJOURD'HUI		<	>	Juillet 2018				Q	Mois				
26	Lun. 25	Mar. 26	Mer. 27	Jeu. 28	Ven. 29	Sam. 30	Dim. 1 juil.	WEEK END					
27	2 Accès à l'espace formation	3 Formation Etape 1	4	5	6	7 WEEK END	8	WEEK END					
28	9 Réception des produits de démonstration	10 Formation Etape 2	11	12	13	14 WEEK END	15 La fête nationale	WEEK END					
29	16	17 Formation Etape 3	18	19 1ère réunion de vente	20	21 WEEK END	22	WEEK END					
30	23	24 Livraisons aux clients	25	26 Formation Etape 4	27	28 WEEK END	29	WEEK END					

#### 26. Présentez-lui le contenu des formations proposées pour évoluer dans le métier de conseillère. En quoi ce contenu est-il évolutif ?

Rappeler à l'étudiant que le vendeur débutant doit être formé au cadre légal de la vente directe.

Les formations proposées :

- les fiches d'animation : thématiques du catalogue, fiches techniques des produits et fiches recettes ;
- les outils commerciaux de l'entreprise ;
- les produits et la médecine douce ;
- les techniques fondamentales de la vente en réunion ;
- les « Ateliers du Fait Maison » ;

- la création et le développement d'un réseau et son management.

Les formations peuvent être suivies au fur et à mesure des besoins et

## 27. Quels outils sont mis en place pour la formation des conseiller(ère)s ?

Les outils proposés sont :

- un book commercial constitué des fiches formations (fiches d'animations, fiches techniques des produits, fiches recettes) ;
- un espace formation sur le site de l'entreprise ;
- la formation est découpée en modules.

## 28. Élaborez avec Philippine un plan d'actions sur l'année pour l'aider à évoluer dans le métier.

