

# Démarrer une activité de vente directe en réseau - VDI

Date de mise à jour : 24/09/2019 | Ref: 03\_1903398F

## Objectifs, programme, validation de la formation

### Objectifs

- Comprendre le fonctionnement de la vente directe en réseau
- Mettre en place des bases solides pour votre activité
- Apprendre les méthodes de prospection
- Apprendre à animer une réunion à domicile et une présentation d'affaires
- Connaître les techniques de duplication

### Programme de la formation

Module 1 - Comprendre la vente en réseau :

- Principes et réglementation de la vente directe à domicile - Critères pour devenir un vendeur direct - Statuts légaux possibles

Module 2 - Débuter dans la Vente directe :

- Choix de l'entreprise partenaire - Déterminer sa motivation et ses objectifs - Rendez-vous de démarrage - Organisation de son activité VDI - Liste de noms - Connaissance des produits - Maîtrise du plan de compensation

Module 3 - Prospecter en vente directe :

- Notions de marché chaud et marché froid - Partager son histoire - Prospection par sms - Les recommandations - Prospection web

Module 4 - Organiser une réunion à domicile :

- Préparation de la réunion - Animation de la réunion - Après la réunion

Module 5 - Présenter son opportunité d'affaires :

- Invitation à une présentation & prise de rdv téléphonique - Réponses aux objections - Différents modes de présentation - Étapes clés d'une présentation performante - Conclure la vente

Module 6 - Faire un suivi efficace :

- La planification du suivi - Exemples de scripts de suivi

Module 7 - Dupliquer & développer une équipe de distributeurs :

- Manager par l'exemple - Aide au démarrage des nouveaux distributeurs - Accompagnement de son équipe - Les actions simples de duplication

Module 8 - Travailler sur soi :

- L'estime de soi - Surmonter ses peurs - L'état d'esprit de l'entrepreneur - Croissance et efficacité personnelle

### Validation et sanction

Attestation de formation

### Type de formation

Non certifiante

### Niveau de sortie

Sans niveau spécifique

## Métiers visés

### Code Rome

- D1504 : Direction de magasin de grande distribution
- D1301 : Management de magasin de détail
- D1503 : Management/gestion de rayon produits non alimentaires
- D1507 : Mise en rayon libre-service
- D1214 : Vente en habillement et accessoires de la personne

## Durée, rythme, financement

Modalités pédagogiques

Durée

35 heures en centre

**Conventionnement** : Non

Financier(s)

Bénéficiaire de l'action

Entreprise

## Conditions d'accès

Public(s)

Public en emploi, Tout public

Modalités de recrutement et d'admission

**Niveau d'entrée** : Information non communiquée

Conditions spécifiques et prérequis

-

Modalités d'accès

## Lieu de réalisation de l'action

**formation entièrement présentielle**

Adresse

38 rue de Lyon

42600 - Savigneux

**Responsable** : Ora Conseils

**Téléphone fixe** :

**Contactez l'organisme**

## Contacts

Contact sur la formation

38 rue de Lyon

42600 - Savigneux

**Responsable** :

**Téléphone fixe** :

**fax** :

**Site web** : <https://www.oraconseils.fr>

**Contactez l'organisme**

Contactez l'organisme formateur

Yang Aurore

SIRET: 83937278600021

**Responsable** : BELLE YANG

**Téléphone fixe** :

**Site web** :

**Contactez l'organisme**

## Eligibilité de cette formation au compte personnel de formation

Code CPF - Début de validité :

## Période prévisibles de déroulement des sessions

du 30/11/-0001 au 30/11/-0001

**débutant le :** 30/11/-0001

Adresse d'inscription

Yang Aurore

38 rue de Lyon

42600 - Savigneux

**Etat du recrutement :** Ouvert

**Modalités :** Entrées/sorties permanentes

## Organisme responsable

Ora Conseils

**SIRET :** 83937278600021

Adresse

38 rue de Lyon

42600 - Savigneux

**Téléphone fixe :**

**Contactez l'organisme**