

# Comment Recruter, Motiver et Animer des VDI ?

## *A qui s'adresse cette formation ?*

Cette formation en management commercial pratique, participative et intensive pour mieux recruter, animer et motiver des Vendeurs à Domicile Indépendants (VDI) s'adresse à tous ceux qui veulent créer ou développer un réseau de vente directe : Distributeur, Vendeur à Domicile Indépendant, Superviseur de VDI, Manager réseau, Auto Entrepreneur, Super VDI, ...

## *Quels en sont les objectifs ?*

- Obtenir un meilleur retour sur investissement des annonces publicitaires de recrutement
- Permettre aux participants d'affiner leurs techniques de recrutement au téléphone et en face à face
- Acquérir les outils, les méthodes et les réflexes nécessaires pour réussir l'intégration de nouveaux distributeurs et les rendre rapidement et durablement opérationnels.

## *Quel est l'itinéraire magique de cette formation en management commercial ?*

### ● **Définir le profil du distributeur idéal :**

Les qualités essentielles d'un bon distributeur, ses principales missions, ses besoins et ses motivations.

### ● **Réussir ses annonces presse pour recruter :**

Le choix des supports, les messages à transmettre, le texte de l'annonce, l'emplacement dans le journal, le format, le visuel, la fréquence des parutions, les tarifs et dégressifs, le coût contact, quelques astuces.

### ● **Accrocher le candidat au téléphone :**

- Quelles sont les informations et les décisions que nous pouvons obtenir par téléphone ?
- Le téléphone : ses qualités, ses contraintes et ses exigences
- Savoir dans les premières minutes ce que nous pouvons obtenir du candidat et de quelle manière nous devons nous y prendre, savoir poser les bonnes questions et établir le bon diagnostic
- Etablir un questionnaire pour approfondir la découverte du candidat et repérer ses motivations
- Savoir se présenter et présenter sa société, connaître son produit, dégager ses « plus » et préparer par écrit son argumentaire
- Une objection = une raison supplémentaire pour atteindre son objectif
- Conclure positivement sur une prise de RDV et remercier
- Créer et gérer de façon rigoureuse un système et des outils de traitement et de suivi des appels

### ● **Motiver le candidat VDI lors de l'entretien en face à face :**

- Connaître le futur Vendeur à Domicile Indépendant : l'importance de l'écoute, les caractéristiques d'une bonne écoute, les difficultés de l'écoute, notre tendance à interpréter, déceler la hiérarchie des idées du candidat (son ordre logique), la bonne technique pour prendre des notes, pourquoi poser des questions ? Poser les bonnes questions, quand les poser ? L'importance de certains mots, être curieux, décoder, faire parler le candidat.
- Etre force de proposition : l'importance de la proposition personnalisée, le parler vrai, la force de conviction.
- Etre force d'argumentation : qu'est ce qu'un argument de vente ?, la méthode pour construire un argument percutant, le choix des arguments, être précis et concret sur nos « plus » produit, le langage de la preuve.
- Savoir conclure, transformer le candidat en distributeur actif, obtenir de lui des coordonnées d'autre Vendeur à Domicile Indépendant potentiel

### ● **Animer avec succès nos nouveaux distributeurs VDI :**



- Organiser ses premières ventes, l'accompagner sur le terrain, savoir observer pour faire progresser, vendre le besoin de perfectionnement, faire découvrir les solutions
- Savoir féliciter sans « en faire trop », écouter, informer
- Mettre en place des outils de suivi, faire du suivi des chiffres une action de dynamisation.

### ***Quelle est la méthode pédagogique utilisée par Frédéric Chartier ?***

La méthode d'animation de ce stage privilégie une pédagogie active alternant des phases de découverte, d'apports théoriques et d'entraînements pratiques. Les différents thèmes font l'objet de confrontations d'expériences entre participants, d'exercices, de travaux sur des études de cas. Chaque participant est amené à s'exercer à l'entretien de recrutement dans des simulations magnétoscopées. Résumé aide mémoire, check-lists, dossiers accompagnent la mise en œuvre et constituent une véritable boîte à outils utilisable dès le retour sur le terrain.

### ***En combien de temps devient on un meilleur manager de VDI ?***

Cette formation intensive se déroule sur 2 journées consécutives au sein même de votre entreprise. Une troisième journée peut être organisée un mois après pour revenir sur les engagements individuels de chacun, mesurer l'impact de l'intersession et répondre à trois questions :

- ♦ Qu'avez-vous mis en application ?
- ♦ Quels ont été vos succès et pourquoi ?
- ♦ Quels ont été vos échecs et comment y remédier ?

### ***Quel est le prix de cette formation efficace ?***

Le coût pédagogique de cette formation au 01/01/2010 est au prix ultra-compétitif de 1 150€HT/jour pour une dizaine de participants (de 3 à 10 personnes), soit 2 300€HT pour les 2 jours de formation au sein de votre entreprise. Les frais de déplacement, d'hébergement et de restauration de l'animateur sont en sus.

Pour vous faire rembourser intégralement par votre OPCA, une convention simplifiée de formation professionnelle continue sera établie. Si besoin est, je vous guiderai dans vos démarches.

### ***Où aura lieu votre formation et à quelles dates ?***

Appelez-moi au 04.94.76.15.98 ou laissez-moi un message par mail à [contact@frederic-chartier.com](mailto:contact@frederic-chartier.com) pour me fixer le lieu et vos préférences pour les dates de votre prochaine formation en management commercial « spécial VDI ».

[Frédéric Chartier](#), consultant formateur en développement commercial, vend et anime depuis plus d'une quinzaine d'années des [stages de formation](#) performants dans de nombreux secteurs d'activités pour optimiser votre force de vente par de meilleurs résultats humains et économiques. Il est également auteur de plusieurs articles sur la négociation commerciale dans la presse spécialisée et propose via la [boutique livres](#) : le livre sur la [téléprospection](#) : « *Comment réussir par téléphone nos prises de rendez-vous ?* », le livre sur l'[accueil téléphonique](#) : « *Comment mieux accueillir nos clients au téléphone ?* » et le livre sur [la vente du commercial](#) : « *Comment donner envie aux clients d'acheter pour réussir vos ventes* » dont la version e-book est en [téléchargement GRATUIT !](#)

***Ses sites internet : [Commercial - Vente](#) - [Prospecter par téléphone](#) - [Accueil téléphonique](#)***

