

Créer et animer un réseau de vente directe

1 – Prospector, organiser des rencontres et vendre en réunion

(Développement du fichier des conseillers, professionnalisme et efficacité commerciale lors des ventes en réunion)

2 – Recruter et former des vendeurs à domicile

(Pertinence et efficacité des actions de recrutement et de formation)

3 – Impulser une dynamique de réseau

(Cohérence de l'animation réseau avec les orientations commerciales, respect de la réglementation et de l'éthique)

1 – Prospector, organiser des rencontres et vendre en réunion

- *Développement du fichier des conseillers*
- *Professionnalisme et efficacité commerciale lors des ventes en réunion*

2 – Recruter et former des vendeurs à domicile (**chapitre 10**)

- *Pertinence et efficacité des actions de recrutement et de formation*
 - *Statuts des vendeurs en vente directe*
 - *Rémunération des vendeurs*
 - *Mode de recrutement des VDI*
 - *Formation des vendeurs*

3 – Impulser une dynamique de réseau (**CHAPITRE 11**)

- *Cohérence de l'animation réseau avec les orientations commerciales*
 - *Plan d'action commerciale*
 - *Fixation des objectifs*
 - *Répartition des tâches*
 - *Evaluation, motivation et stimulation*
- *Respect de la réglementation et de l'éthique*