



## 1- Développer ses compétences commerciales en vente directe

### Formation 1.5

#### Distribution de produits de forme et bien-être Développer les bonnes pratiques de ventes



Cette formation a été créée en 2012 afin d'accompagner les distributeurs de produits de forme et bien-être à avoir les bonnes attitudes dans la pratique de leur activité. Le fond de la formation a été apporté par des juristes et spécialistes du droit dans ces domaines. Cette formation permet à tous les vendeurs en vente directe de ces produits d'améliorer leurs ventes sous le coup de la loi.



## 1- Développer ses compétences commerciales en vente directe

### 1.5 Distribution de produits de forme et bien-être - Développer les bonnes pratiques de ventes

**Prérequis :**

Aucun

**Public :**

Tous VDI ou salariés vendant des produits de forme et bien-être

**Durée :**

1 journée  
(1 x 7 heures)

**Tarif :**

Contactez-moi

Détails en bas de page 5

#### Origine et bienfondé de la formation

---

Depuis les années 2000, la France vit sur son sol une véritable explosion des lancements de sociétés en vente directe et vente directe par réseau (MLM).

La majorité de ces sociétés proposent au travers de vendeurs indépendants des produits de forme et de bien-être (Compléments alimentaires, cosmétiques, « soins » de la peau, etc.).

Ces vendeurs indépendants ne reçoivent pas ou peu de formations sur la manière de vendre ces produits, très rarement en ce qui concerne les limites qui les séparent de l'exercice illégale de la médecine en donnant des allégations thérapeutiques et donc qui les mettent hors la loi.

En 2011 - 2012, des distributeurs d'une de ces sociétés alors en plein essor (vente de patches) commencent à être inquiétés par la DGCCRF (Direction Générale de la Concurrence, de la Consommation, et Répression des Fraudes) pour allégations thérapeutiques et exercice illégale de la médecine.

Un accord est passé, une base de formation est écrite par des juristes et Vincent Careil a été choisi pour former ces distributeurs sur les bonnes pratiques de vente des produits de bien-être.

C'est cette formation qui est reprise ici – les lois n'ont pas ou peu changé (elles se sont durcies) et la vente de produits de forme et bien-être a encore augmenté.

À la fin de cette formation, les stagiaires auront la capacité de :

- ✓ Comprendre la législation de la vente de produits de bien-être
- ✓ Pratiquer leur activité en restant strictement dans le cadre de la loi
- ✓ Valoriser leur activité par ces connaissances et ces bonnes pratiques

Cette journée est sanctionnée par un certificat de formation justifié par un quiz où les stagiaires doivent obtenir 70% de bonnes réponses.

#### Objectifs pédagogiques

---

- Comprendre le marché du bien-être, sa réglementation et l'éthique
- Apprendre et mettre en pratique une bonne communication, dans le cadre de la loi
- Apprendre et mettre en pratique son activité dans le cadre de la loi
- Valoriser et faire fructifier son activité en étant éthique, honnête et en respectant la loi



## Contenus

---

### **Comprendre le marché du bien-être, sa réglementation et l'éthique**

- Découvrir et comprendre le marché de la forme et du bien-être
- Découvrir les attentes des clients
- Découvrir et comprendre ce qu'est la réglementation et l'éthique
- Découvrir les sanctions liées aux mauvaises pratiques dans ce domaine
- Découvrir les principaux organismes régulateurs et leurs fonctions
- Comprendre les limites de l'activité de vendeur en produits de forme et bien-être
- Savoir ce qu'est une allégation thérapeutique et comment rester dans la loi

### **Apprendre et mettre en pratique une bonne communication, dans le cadre de la loi**

- Comprendre l'importance de la communication avec une activité respectant la loi
- Comment éviter les allégations dans la communication
- Respecter la frontière entre bien-être et médical
- Ne rien affirmer mais informer
- Ne pas associer produit et guérison
- Utiliser le cas particulier de l'expérience personnelle
- Rester attractif en communiquant dans le cadre de la loi

### **Apprendre et mettre en pratique son activité dans le cadre de la loi**

- Se poser les bonnes questions sur le démarchage de la clientèle
- Poser les bonnes questions aux clients afin de rester dans la loi
- Respecter la frontière entre bien-être et médical dans la pratique physique de l'activité
- Comprendre l'importance du suivi
- Comprendre l'importance des conseils
- Mise en pratique (ateliers et jeux de rôle)

### **Valoriser et faire fructifier son activité en étant éthique, honnête et en respectant la loi**

- Valoriser l'application stricte de la réglementation pour gagner des clients
- Mettre en avant la démarche éthique et en accord avec la loi comme un atout majeur
- Fidéliser les clients en provoquant un renouvellement systématique de commandes
- Questions/réponses

### **Validation des acquis et certification**

- Quiz (20 minutes)
- Correction des résultats
- Certification (ceci n'est pas un diplôme d'état, mais un certificat)



## **Méthodes pédagogiques**

---

Exposé théorique – Atelier de mise en situation & Jeux de rôle - Échanges.  
Envoi du support de cours numérique en fin de formation.

## **Modalité d'évaluation**

---

Quiz (les stagiaires doivent obtenir 70% de bonnes réponses)

## **Sanction de la formation**

---

Envoi d'un certificat de présence et réussite au quiz

## **Moyens pédagogiques**

---

Salle de réunion de 24 personnes équipée d'un vidéoprojecteur et d'un paperboard –

**Prérequis** : Aucun

**Public** : Toutes personnes proposant des produits de forme et de bien-être (compléments alimentaires, « soins » de la peau, etc.) en vente directe, indépendants ou salariés.

**Intervenant** : Vincent Careil

**Dates et lieux** : Une journée, soit 1 x 7 heures, de 9h à 17h (dont une heure de break le midi)

**Tarif** : Contactez-moi