MINISTÈRE
DE L'ÉDUCATION
NATIONALE

Liberté
Égalité
Fraternité

FVD
LE CONSEIL À DOMICILE

Printemps de la Vente Directe

Du 23 février au 12 juin 2026

PRÉSENTATION DU SECTEUR D'ACTIVITÉ

Un Forum des métiers proposé par
la Fédération de la Vente Directe en partenariat avec
les ministères de l'Éducation nationale, de l'Enseignement supérieur et de la Recherche

LE PRINTEMPS DE LA VENTE DIRECTE

Les ministères chargés de l'Éducation nationale, de l'Enseignement supérieur et de la Recherche et la Fédération de la Vente Directe (FVD) ont renouvelé le 3 décembre 2021 la convention de coopération signée en 2003.

Le « Printemps de la Vente Directe » s'inscrit dans cette dynamique partenariale et vise à :

- ✓ Valoriser les métiers commerciaux au travers de témoignages de professionnels de la Vente Directe
- ✓ Agir en faveur de la connaissance de l'industrie de la Vente Directe auprès des enseignants, des jeunes et des personnels en charge de l'orientation
- ✓ Communiquer sur les dispositifs de professionnalisation et de montée en compétences des personnels commerciaux
- ✓ Présenter au travers de témoignages les opportunités de carrières en Vente Directe
- ✓ Établir des relations de proximité dans les régions entre les établissements et les entreprises locales

DÉFINITION DE LA VENTE DIRECTE

C’est une démarche commerciale qui se caractérise par la présence physique effective d’un consommateur et d’un vendeur, hors d’un magasin.

DIVERSITÉ DES PRODUITS = DIVERSITÉ DES MÉTHODES DE VENTE

La Vente Directe peut prendre la forme de :

Vente en réunion

Vente en face à face*

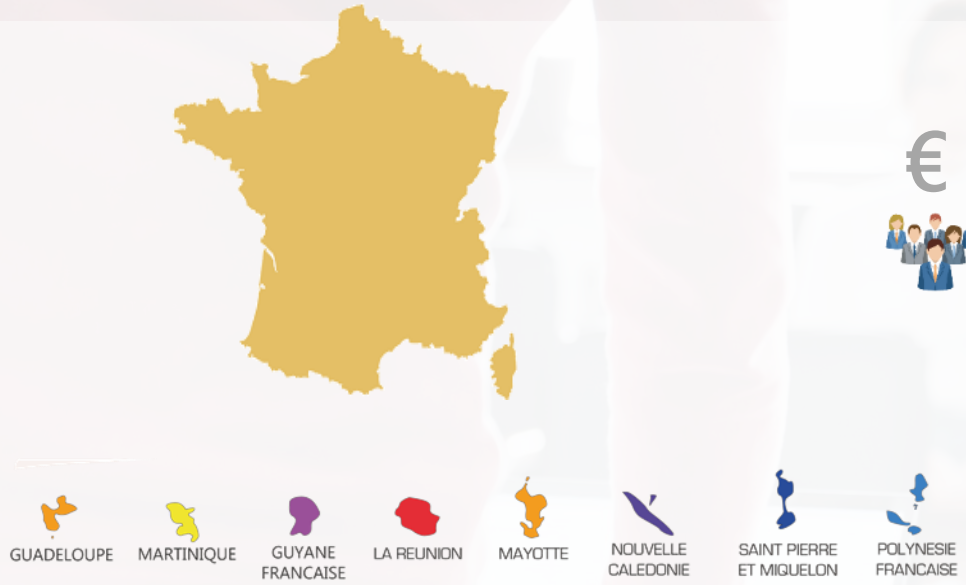
*(concerne majoritairement le secteur de l'Amélioration de l'Habitat)

Vente Directe par réseau

LES PARTICULARITES DU SECTEUR

- Unique condition pour rentrer dans ce secteur : avoir plus de 18 ans
- Secteur hyper inclusif
- Turn-over en diminution en raison de la QVT
- Salarié et indépendant se côtoient

LA VENTE DIRECTE EN FRANCE - en 2022



4,35 milliards

706 000 collaborateurs

La Vente Directe est une opportunité pour des milliers de personnes de trouver un premier emploi ou d'effectuer une reconversion. Chacun peut bénéficier des nombreux dispositifs de formation mis en place par les entreprises et la Fédération de la Vente Directe (FVD) pour acquérir les compétences spécifiques au métier.

Un tiers des Français a déjà participé à une réunion de vente à domicile et quatre français sur dix ont déjà acheté par ce biais.

*Source : Baromètre de la Vente Directe 2022

LA VENTE DIRECTE DANS LE MONDE- en 2023

€ **167 MILLIARDS DE DOLLARS**

103 millions de collaborateurs

1 ASIE/PACIFIQUE 40%

2-UE 22%

3-AMERIQUES 38%

*Source : WFSDA

FORMATION

La FVD, au travers de son partenariat avec l'organisme de formation *Stephenson Formation* est à l'initiative de l'outil de formation en e-learning Vente Directe Académie.

Montée en compétence

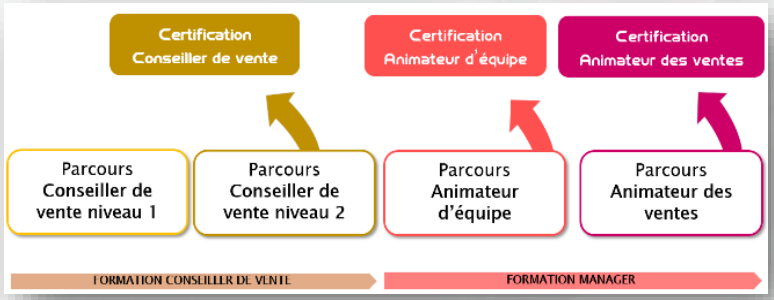
Vente Directe Académie

Un outil de formation à distance pour la Vente Directe

Lancement en 2010

Plus de 14 000 apprenants

4 niveaux :



FVD LE CONSEIL À DOMICILE

Délivrance de certifications professionnelles

La FVD est devenue un organisme certificateur en 2012

Depuis 2013, 615 certifié(e)s des Titres de la FVD

OPPORTUNITÉS PROFESSIONNELLES

La Vente Directe, un secteur ouvert à tous !

CONSEILLER(E) EN VENTE DIRECTE

Prérequis :

- Baccalauréat professionnel
- Compétences commerciales

Un métier évolutif vers des postes d'animation

ANIMATEUR D'ÉQUIPE EN VENTE DIRECTE

Prérequis :

- Baccalauréat professionnel
- Expérience reconnue en tant que vendeur confirmé.

Une rémunération évolutive et attractive.
Un premier pas dans le management

ANIMATEUR(TRICE) DES VENTES EN VENTE DIRECTE

Prérequis :

- Baccalauréat professionnel
- Licence professionnelle management et marketing de la Vente Directe
- Expérience reconnue en tant d'animateur d'équipe en Vente Directe.

Une participation active à la stratégie de l'entreprise

STATUTS

- Vendeur à Domicile Indépendant (VDI)
- Commerçant
- Salarié
- Salarié VRP
- Agent commercial

AUTRES DÉBOUCHÉS

- Assistant marketing
- Chargé d'études marketing
- Responsable administration des ventes
- Assistant communication
- Chargé de communication

QUELQUES UNES DE NOS ENTREPRISES ADHÉRENTES

CONCLUSION

Merci à tous !

www.fvd.fr

Fédération de la Vente Directe

FVD_Officiel