

Animer un atelier de vente à domicile et accompagner les recrues

Point d'actualité 2026 — démarchage téléphonique

- Depuis le 11 août 2026, une entreprise ne peut plus démarcher par téléphone un particulier qui n'a pas donné son accord préalable, y compris par l'intermédiaire d'un vendeur qui agit pour son compte : rappeler une invitée pour lui proposer d'organiser un atelier suppose qu'elle l'ait accepté (case cochée sur le bon de commande, par exemple).

En bref — Formaliser l'atelier type de Cuisine & Vous, sécuriser la prise de commande et accompagner les six conseillers recrutés en janvier.

Parcours :

- Économie d'un atelier (Q1)
- Déroulé de l'atelier (Q2)
- Règles de la vente hors établissement (Q3)
- Indicateurs des nouvelles recrues (Q4)
- Effet du taux de rebond (Q5)
- Accompagnement individuel (Q6)

Titulaire d'un BTS NDRC, vous êtes animateur(trice) des ventes chez Cuisine & Vous, sur le secteur Bouches-du-Rhône et Vaucluse.

Cuisine & Vous (SAS, siège à Avignon, 46 salariés) conçoit et vend des ustensiles de cuisine haut de gamme : poêles et casseroles fabriquées en France, couteaux, robots, accessoires de pâtisserie. L'entreprise vend uniquement à domicile, lors d'ateliers culinaires organisés chez des hôteses qui invitent leurs proches. Les ateliers sont animés par 2 300 conseillers culinaires, vendeurs à domicile indépendants (VDI) mandataires : ils prennent les commandes au nom de Cuisine & Vous, qui livre, facture et encaisse, et perçoivent une commission. Votre secteur compte 133 conseillers ; vous rendez compte à la directrice régionale, Nadia Ferhat.

Six conseillers recrutés en janvier 2027 ont animé leurs premiers ateliers. Nadia Ferhat vous demande de formaliser l'atelier type, de sécuriser la prise de commande et d'accompagner les recrues.

Première mission : construire et sécuriser l'atelier type

Le document 1 décrit l'atelier type et la rémunération qui s'y rattache.

Question 1 :

Calculez, pour l'atelier type, le chiffre d'affaires TTC et HT, la commission du conseiller, la valeur du cadeau de l'hôtesse et le gain du conseiller après ses frais. Combien d'ateliers par mois faut-il animer pour gagner au moins 500 € après frais ?

Ressources : [Fiche ressource – Vente directe et vente en réunion](#) · [Fiche ressource – Calculs de l'animateur de réseau](#)

Question 2 :

Rédigez le déroulé d'un atelier de deux heures, de l'accueil à la prise des rendez-vous suivants, en montrant comment le conseiller poursuit ses trois objectifs : vendre, obtenir de nouveaux ateliers et repérer de futurs conseillers.

Ressources : [Fiche ressource – Vente directe et vente en réunion](#) · [Fiche ressource \(bloc 1\) – Conduire la négociation](#)

Question 3 :

Quelles règles le conseiller doit-il respecter lors de la prise de commande (contrat, informations, rétractation, paiement) et pour recontacter les invités ?

Ressources : [Fiche ressource – Statut du VDI et droit de la vente directe](#) · [DGCCRF – contrats conclus hors établissement et démarchage à domicile \(FAQ\)](#) · [DGCCRF – les règles du démarchage téléphonique \(depuis le 11 août 2026\)](#)

Document 1 : l'atelier type

L'atelier type	Valeur
Invités par atelier	8
Part des invités qui achètent	75 %
Panier moyen d'un acheteur	92 € TTC

L'atelier type	Valeur
Taux de TVA	20 %
Commission du conseiller	24 % du chiffre d'affaires HT
Cadeau de l'hôtesse	Produits d'une valeur de 10 % du chiffre d'affaires TTC de son atelier, plus un cadeau supplémentaire si deux invités réservent un atelier
Frais du conseiller par atelier (déplacement, ingrédients)	18 €

Déroulement prévu : atelier de deux heures chez l'hôtesse, qui a accepté par écrit de l'accueillir ; les commandes sont réglées pendant l'atelier (carte bancaire ou chèque) et les produits livrés chez l'hôtesse dix jours plus tard. Chaque client reçoit un exemplaire de son bon de commande.

Deuxième mission : accompagner les nouveaux conseillers

Le document 2 présente les résultats des six recrues après deux mois d'activité.

Question 4 :

Calculez pour chaque recrue le nombre moyen d'invités par atelier, le taux d'acheteurs, le panier moyen TTC, le chiffre d'affaires TTC par atelier et le taux de rebond. Identifiez le point faible de chacune.

Ressources : [Fiche ressource – Calculs de l'animateur de réseau](#) · [Fiche ressource – Recruter, former et accompagner des vendeurs](#)

Question 5 :

Un conseiller commence un mois avec quatre ateliers ; chaque atelier en génère d'autres le mois suivant selon le taux de rebond. Calculez le nombre d'ateliers et le chiffre d'affaires HT sur trois mois avec un taux de rebond de 0,9, puis de 1,3 (atelier type de 460 € HT). Quelles techniques permettent d'améliorer le rebond ?

Ressources : [Fiche ressource – Vente directe et vente en réunion](#) · [Fiche ressource – Calculs de l'animateur de réseau](#)

Question 6 :

Choisissez les deux recrues à accompagner en priorité et préparez pour chacune un accompagnement : objectif, méthode (accompagnement terrain, formation, jeu de rôle), indicateur de suivi. Que ne pouvez-vous pas leur imposer ?

Ressources : [Fiche ressource – Recruter, former et accompagner des vendeurs](#) · [Fiche ressource – Motiver, rémunérer et évaluer un réseau de vendeurs](#)

Document 2 : les résultats des recrues de janvier

Recrue (janvier 2027)	Ateliers animés	Invités	Acheteurs	Chiffre d'affaires TTC	Ateliers obtenus pour les mois suivants
Amandine	6	54	41	3 850 €	7
Bruno	5	30	23	2 160 €	4
Chloé	6	50	26	2 350 €	6

Recrue (janvier 2027)	Ateliers animés	Invités	Acheteurs	Chiffre d'affaires TTC	Ateliers obtenus pour les mois suivants
Dounia	4	34	26	1 820 €	2
Éric	2	16	11	980 €	1
Fanny	7	60	47	4 610 €	10
Total	30	244	174	15 770 €	30

Résultats des deux premiers mois. Le taux de rebond rapporte les ateliers obtenus (réservés par des invités) aux ateliers animés.