



## Le Communiqué Groupe CapRéussite Frédéric M

*Franck et Muriel Pantuso*  
Distributeurs Ambassadeurs Edelweiss

Texte de l'article presse paru dans **Vente Directe Magazine**, mensuel d'information sur la **vente à domicile**, le métier de **vdi** et les entreprises du secteur de la **vente directe** et du **multiniveau**.

### Quelle Formation est la plus utile pour réussir en **vdi** ?

**Pour réussir dans la vente a domicile, la Formation en "développement personnel" est indispensable.**

Dans nos métiers indépendants de la **vente a domicile** en **Marketing de Réseaux**, nous ne concevons pas de **Formation plus utile**, que celle axée prioritairement sur le **"développement Personnel"**, car les freins à la réussite sont souvent plus des freins "humains" que techniques ou professionnels.

C'est pourquoi la politique de formation que nous défendons depuis toujours auprès des Leaders et **vdi** de nos réseaux **Frédéric M**, a pour but principal, un enseignement sur les **qualités personnelles** à développer. Certes la formation des **vdi** sur la méthode, les techniques et les outils est utile mais leur "donner l'envie de réussir et de persévérer" est encore plus essentielle car c'est le véritable moteur.

#### Le 1<sup>er</sup> capital : soi-même

Le 1<sup>er</sup> allié pour réussir dans la **vente a domicile** en réseau, c'est donc d'abord soi-même. Par nature, **les métiers de vdi, la vente à domicile** et le Management de réseaux ont deux caractéristiques qui exigent, plus que dans toute autre profession, des formations soutenues et régulières en développement personnel :



- la première caractéristique est qu'il s'agit de **métiers indépendants**, la liberté sans formation personnelle devient plus vite un frein qu'un atout,
- la deuxième caractéristique est qu'il s'agit de métiers de **relations humaines**. On en fait souvent des métiers de ventes mais ce qui fait réussir ou non **le vdi**, ce sera surtout sa capacité à développer ses qualités humaines et relationnelles avec les autres.

### Quelles sont les qualités que doit développer un vdi pour réussir ?

Nos formations ont pour but d'apprendre au **vdi** à développer sa confiance en lui, sa résistance aux échecs, sa persévérance, sa capacité à gérer ses émotions, à savoir entraîner les autres avec lui.

Etre Manager de Réseaux dans **la vente à domicile** c'est apprendre à développer une ambition réelle et une attitude de Leader s'il l'on veut construire un grand réseau, c'est apprendre à s'adapter aux circonstances, à positiver, à savoir motiver, coacher et non diriger...

On constate lors de chaque recrutement de nouveau **vdi**, que sa première préoccupation et ses principaux critères de réussite sont d'analyser : le choix de l'entreprise, des produits, les outils mis à sa disposition, les formations produits,..... Pourtant, avant d'être extérieure, la meilleure analyse que le **vdi** peut faire pour sa réussite serait de répondre à la question **"qu'est ce que je suis prêt à faire et à "être" pour réussir ?"** Car quelque soit l'entreprise, les produits commercialisés, ce qui fera la différence, ce qui restera acquis au **vdi**, c'est "ce qu'il est".

On ne peut pas commencer à construire quelque chose de solide et durable à l'extérieur si les fondations ne le sont pas.

### Thierry Vavasseur Coach personnel d'Animation Réseaux Conseils, Réseau Frédéric M

Forts de ces constats, notre souhait était de pouvoir bénéficier et d'apporter à nos **réseaux vdi et leaders Frédéric M**, les meilleures formations dans ce domaine et pour cela,... de rechercher les meilleurs formateurs. Nous avons donc eu l'audace de contacter il y a quelques années, **l'un des plus grands Professionnels de la vente à domicile et du Marketing de Réseaux en France**, l'un des pionniers du développement du **mlm** (Multiniveau), qui a créé et développé depuis 30 ans les plus grandes organisations de **vdi** en France : **Monsieur Thierry Vavasseur**.

La meilleure des formations venant toujours du terrain et de l'expérience vécue, on a, avec Thierry Vavasseur, la chance d'avoir un enseignement non seulement riche d'expériences et de conseils concrets sur le **savoir-faire** dans **le marketing de réseau, la vente a domicile en vdi**, mais aussi un enseignement exceptionnel sur le **savoir-être** qu'exige la réussite dans ce domaine, grâce à son charisme et talent de formateur indéniables..

Son parcours et son exemple de réussite nous conduisent même à penser que si les entreprises de vente a domicile profitent aujourd'hui d'une image positive, de règles reconnues, c'est grâce à des entrepreneurs comme lui, qui ont osé, il y a 30 ans "contre vents et marées", défendre la profession, la libre-entreprise et les valeurs de des métiers indépendants **vdi et vente a domicile**, qui reviennent aujourd'hui au 1<sup>er</sup> plan.

C'est pourquoi profiter de ses formations et suivre son exemple de réussite sont pour nos réseaux **Frédéric M** une source de motivation et d'énergie des plus crédibles et des plus efficaces.

## Un Week-end annuel de Formation pour les Leaders vdi

Une sélection d'environ 50 distributeurs **vdi** professionnels animateurs de réseaux participe activement chaque année, à cette Formation **Leaders mlm**. Ce week-end, conçu et préparé selon les attentes des Leaders **Frédéric M**, nous permet de **travailler sur 3 grands axes** : les techniques de développement de réseaux **vdi**, une réflexion de fond sur l'évolution du métier de **la vente a domicile**, de notre positionnement chez **Frédéric M** sur ce marché et bien sûr une large partie du temps est consacrée au développement personnel avec des exercices et ateliers très pertinents pour les entrepreneurs et bâtisseurs de réseaux que nous sommes.

### Maintenir "un esprit d'équipe et une force commune

Nous sommes tous des **entrepreneurs indépendants**, évoluant géographiquement et professionnellement sur divers horizons. L'objectif de ces formations est aussi de développer l'esprit d'équipe, de maintenir une cohésion entre tous les **vdi**, de partager des temps forts d'échange, de réflexions communes, pour profiter ensemble d'une force de groupe et savoir prendre du recul sur le quotidien.

Car finalement, c'est encore préserver l'indépendance de chacun, que de favoriser son épanouissement personnel, sa personnalité et son talent individuel. Chacun en ressort toujours très enrichi personnellement.

Pour nous, il est essentiel de préserver cet état d'esprit d'équipe, c'est non seulement profitable pour soi-même mais n'oublions pas que le **la vente a domicile en vdi** est un métier de duplication et de coaching et que chacun s'en servira ensuite pour reproduire la même chose dans son réseau de **vdi**. Malgré le développement d'internet, tout leader de réseaux **vdi** se doit de préserver un lien physique dans ses équipes et défendre une cohésion de groupe, c'est ce qui fera la différence sur la durée, le professionnalisme et la solidité des réseaux.

### Programme de formation vdi et Managers de Réseaux :

Exemple de contenu

- Savoir définir ses objectifs
- Mettre en œuvre un Plan d'actions
- Manager son réseau
- Qualités et Attitude d'un Leader
- Renforcer sa motivation
- Savoir présenter son opportunité
- Apprendre à développer son relationnel
- Comment créer et animer une équipe

## Témoignages

### **Virginie Aubert - Distributeur Privilégié Frédéric M (91)**

*" J'apprécie énormément l'expérience et le savoir-faire de Thierry Vavasseur. Ses formations sont très enrichissantes sur le plan personnel, on en ressort toujours plus fort, avec une vision encore plus grande de notre avenir professionnel. Prendre du temps et du recul pour développer nos qualités personnelles est en effet indispensable pour réussir et persévérer dans notre métier de Manager de Réseaux".*

### **Danielle Gourvès Distributeur Privilégié Frédéric M (30)**

*"Ces formations ont boosté mon énergie et mes réseaux car la réussite dans ce métier est vraiment basée sur l'exemple, la motivation et l'énergie que l'on se doit d'apporter à nos réseaux donc si l'on n'a pas soi-même développé tout ce potentiel, ce sera difficile de l'enseigner aux autres. Ces week-ends de formation m'apportent beaucoup d'inspiration pour mener ensuite au niveau local, avec des leaders de mon réseau, des journées de travail à l'attention de tous les vdi".*



## **Cap Réussite - Réseaux VDI Frédéric M**

Réseau de VDI en cosmétiques, nutrition, bijoux et parfums

**<http://www.capreussite.com/>**