

LE GUIDE



Devenir

**Conseiller de vente
en produits naturels**

CHOISIR UN MÉTIER INNOVANT

sommaire

2

Les produits naturels

Les produits naturels ? Mais qu'est-ce que c'est vraiment ?

6

Le conseiller

Quelles sont ses qualités ? Où peut-il exercer ?

9


Les ressources du conseiller

Toutes les compétences qu'un conseiller de VPN doit avoir.

1



les produits naturels



Un produit naturel est un composé chimique ou une substance produite par un organisme vivant, c'est-à-dire qui se trouve dans la nature. Au sens le plus large, un produit naturel est toute substance produite par la vie.

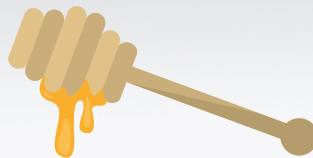
Les produits naturels

Comment s'illustrent-ils ?

Les produits naturels ? Il y en a des milliers. Le conseiller de Vente en Produits Naturels a une excellente connaissance des produits. C'est-à-dire :



Huiles
essentielles



Produits de la
ruche



Les éléments de
notre alimentation
quotidienne



Fleurs de Bach



Les bourgeons

Etc...

L'utilisation des produits naturels

Quand utiliser les produits naturels : dans de très nombreux cas !

La prévention*

Elle permet de conserver ou de renforcer sa vitalité et son équilibre.

Les troubles ponctuels ou chroniques*

Gestion du poids, fatigue, stress, troubles du sommeil, faiblesse du système immunitaire, troubles digestifs, cutanés, respiratoires, circulatoires, articulaires et musculaires et troubles du cycle menstruel ou de la conception,...

L'accompagnement et le soulagement des effets secondaires chez les personnes sous traitements médicaux*

*L'utilisation des produits naturels se fait en complément de la prise en charge médicale sous contrôle du professionnel de santé.





le conseiller

Le conseiller VPN a un rôle commercial au sein des structures dans lequel il travaille, même si la connaissance des produits naturels est primordiale.

Le conseiller

Les qualités



Passion, confiance, mettre à l'aise

Le conseiller de Vente en Produits Naturels doit avoir des **qualités humaines** qu'il doit mettre en pratique lors de l'accueil de sa clientèle ou dans sa pédagogie lors des conseils par exemple.

Être **accueillant** et **bienveillant** vont lui permettre de mettre à l'aise son client afin de lui permettre d'exprimer au mieux ses besoins et ses attentes.

L'**écoute active** sera la meilleure alliée du professionnel pendant que le client exprimera sa demande. Il pourra ainsi rebondir sur cette demande et le conseiller au mieux et aller plus loin que sa demande pour avoir un client satisfait.

De par ses responsabilités, le conseiller de Vente en Produits Naturels doit être capable de gérer des stocks et un rayon : **avoir le sens de l'organisation** est de mise.

Le conseiller VPN est un commercial, il doit être **force de proposition** pour emmener la structure dans laquelle il travaille toujours plus loin.

Enfin, de manière à promouvoir au mieux les différents produits, le professionnel doit **se montrer créatif** en créant et animant divers ateliers découverte.

Un secteur qui recrute

Les conseillers de Vente en Produits Naturels ont un atout majeur : celui de pratiquer un métier d'avenir.

En effet, depuis plusieurs années, de plus en plus de monde se tourne vers des produits plus naturels, bio,... Un vrai retour aux sources.

C'est pourquoi, le marché des produits naturels est en pleine expansion. Seulement, ils nécessitent des connaissances pour les exploiter au maximum.

C'est là tout le rôle du conseiller de Vente en Produits Naturels.

De nombreux lieux d'activité pour l'emploi

En plus d'être dans un milieu qui recrute, les conseillers de Vente en Produits Naturels ont un autre atout : celui de pouvoir exercer dans de multiples structures.

Les produits naturels sont vendus dans de nombreux endroits. Boutiques bio, officines, parapharmacies, laboratoires de compléments alimentaires, sociétés de distribution, spas ou encore thalassos : les conseillers VPN trouvent forcément leur bonheur.






Les ressources du conseiller

Les ressources

du conseiller VPN



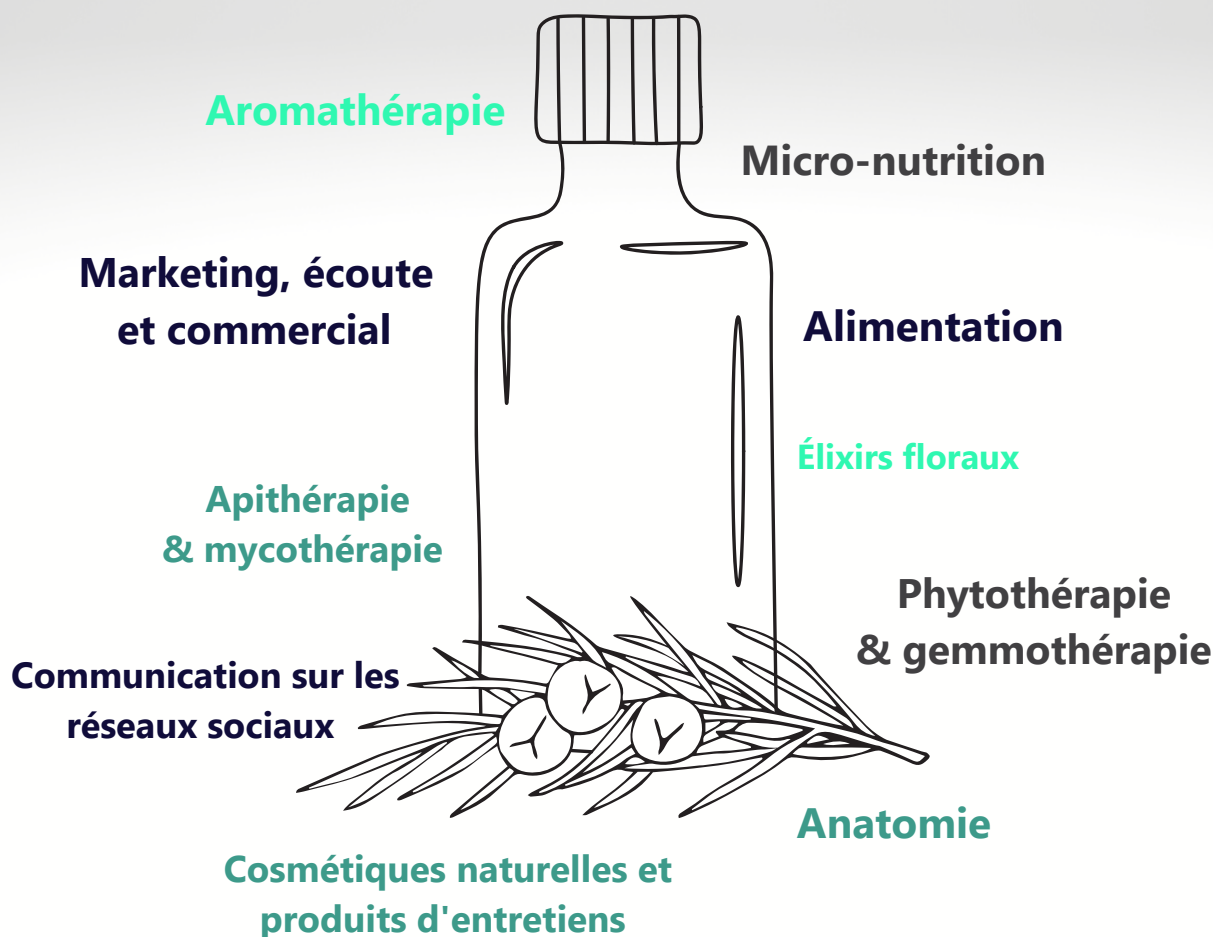
Nous l'avons vu précédemment, être conseiller de Vente en Produits Naturels demande des connaissances dans de nombreux domaines ! Mais quelles sont-ils ? Que devez-vous vraiment apprendre ? De l'anatomie, de la nutrition, de la micro-nutrition, de la phytothérapie, de l'aromathérapie, des élixirs floraux, ... Vous ne comprenez pas tout ? Pas de panique, nous vous expliquons tout !

Les ressources

du Conseiller VPN

Le Conseiller de Vente en Produits Naturels doit avoir de multiples connaissances :

Techniques de vente



Le Conseiller



Les techniques de vente

Dans le commerce, il est essentiel de connaître certaines **techniques de vente** : les comportements d'achats, les différents profils clients, savoir se différencier, l'accueil des clients, savoir faire une implantation, savoir travailler en équipe,... Ces techniques vont permettre d'avoir une réelle plus-value au sein de la structure dans laquelle le professionnel exerce.

Marketing écoute & commercial

Étude de marché, veille concurrentielle,
relation client, etc...

Voici les clés qu'un conseiller VPN doit avoir en sa possession. Il doit savoir analyser le marché sur lequel il se trouve grâce à des outils commerciaux. Il faut qu'il sache détecter ses concurrents, les analyser afin d'en tirer des axes d'améliorations pour sa structure et ainsi se différencier.

Le but du Conseiller de Ventes en Produits Naturels est d'essayer de faire fructifier les ventes de l'entreprise.



L'anatomie

L'anatomie du corps humain, le B.A-BA pour un tous les métiers du bien-être.

Sans être un professionnel de la santé, le conseiller de vente en produits naturels doit connaître l'anatomie et la physiologie de l'humain : de son ADN au système organique, en passant par le système musculo-squelettique.

Il est nécessaire qu'il comprenne son fonctionnement pour appréhender et conseiller au mieux ses clients.

Enfin, avoir ces connaissances va faciliter la communication lors d'échanges avec les professionnels de santé, mais aussi avec ses clients grâce à la vulgarisation des termes techniques et scientifiques.

L'alimentation & micronutrition

Grâce à ses connaissances en alimentation, le professionnel va pouvoir guider son client dans le **rééquilibrage de son assiette** et ce, en prenant en compte ses potentielles **blocages**.

Le conseiller **n'est pas nutritionniste ou diététicien**, mais il va accompagner le client dans le bien-manger pour conserver une santé optimale : les aliments à bannir et ceux à favoriser, ...

De plus, il est **spécialisé** dans l'alimentation de **tous types de personnes**, y compris celle des bébés.

La micro-nutrition, quant à elle, permet de mettre en place des **compléments alimentaires** en fonction des carences, du manque de vitamines ou d'oligoéléments. Le professionnel connaît la chimie cellulaire ce qui permet **un accompagnement supplémentaire nutritionnel de A à Z**.

Équilibre, bien-manger, vitalité



La phytothérapie

La phytothérapie utilise les principes actifs de plantes pour aborder certaines problématiques.

La nature est la meilleure amie du conseiller de vente en produits naturels : elle offre tout ce que l'homme a besoin pour réduire ses troubles. Le professionnel l'a bien compris et sait sélectionner avec soin les compléments en fonction de leurs propriétés pour aider au mieux ses consultants.

Il maîtrisera les formes galéniques telles que les infusions, les plantes standardisées, les gélules,...

L'aromathérapie

L'aromathérapie c'est l'utilisation des huiles essentielles

Globalement, l'aromathérapie désigne l'art d'utiliser les huiles essentielles.

Le professionnel sait comment utiliser les huiles essentielles dans le cadre d'un accompagnement spécifique.

Avant toute chose, qu'est-ce qu'une huile essentielle ? C'est le liquide concentré extrait des composés volatils d'une plante. Ce n'est donc pas vraiment une huile.

Il existe des milliers d'huiles essentielles différentes et autant de raisons d'en utiliser. Du stress, une grande fatigue, du bien-être : une huile essentielle répond forcément à un de ces besoins.

Les huiles essentielles peuvent être utiliser sous de nombreuses façons : par voie orale, par voie cutanée ou encore par voie olfactive. Les voies d'utilisation dépendent du besoin du client.

Néanmoins, attention, les huiles essentielles sont puissantes et demandent une réelle précaution d'utilisation et de conseil.





La gemmothérapie

La gemmothérapie, qui fait partie de la phytothérapie, consiste à utiliser les bourgeons afin de prévenir et gérer de multiples problématiques en priorisant l'équilibre du terrain de la personne.

Le conseiller de Vente en Produits Naturels souhaite toujours être au plus près de la nature, il conseille donc tous les éléments qu'elle lui offre. Il connaît les bienfaits des différents bourgeons d'arbres ce qui lui permet de pouvoir compléter sa proposition de conseil.

Les élixirs floraux

Les fleurs de Bach sont des incontournables de la naturopathie ainsi que de nombreux élixirs modernes de fleurs

Les élixirs floraux ou fleurs de Bach sont des incontournables de les métiers du bien-être. Mais en quoi ces élixirs consistent-ils vraiment ? Les fleurs de Bach sont des préparations liquides issues d'infusions de diverses fleurs. Elles permettent une harmonisation des émotions ou du bien-être du consultant. Chaque fleur a son bienfait et vise une émotion, une humeur ou encore une personnalité pour faire évaluer un état négatif en un état positif.

Il existe 38 fleurs de Bach. Les mélanges de ces-dernières sont possibles : le professionnel a donc de grandes possibilités de pouvoir régulariser la problématique émotionnelle de son client.



L'apithérapie

L'apithérapie ? Qu'est-ce que c'est ?

C'est l'utilisation des produits de la ruche pour le bien-être et la beauté.

Miel, venin d'abeille, gelée royale, propolis, cire, pain d'abeilles ou encore pollen : tous ont de nombreux bienfaits.

Parmi eux, le soulagement des maux de gorge et les toux, la réduction du stress, le soulagement les troubles digestifs, la régulation de la chute des cheveux, la réduction de la fatigue...

Ces produits se trouvent en magasin bio, en parapharmacie ou en officine par exemple : que des lieux où un conseiller de Vente en Produits Naturels.

Nature, bienfaits, abeilles



La communication commerciale

Aujourd'hui, communiquer sur son activité est devenu **une nécessité**.

Informé, promouvoir, faire participer sa communauté : ça s'apprend !

Le conseiller de Vente en Produits Naturels doit savoir **gérer les réseaux sociaux** comme Facebook ou Instagram par exemple. Il sera amené à créer et publier du contenu et interagir avec sa communauté.

De plus, maîtriser un outil comme **Canva** pour créer des visuels et rendre sa communication plus attractive est un atout.

Conseiller VPN ou Conseiller VPN avec ADNR Formations ?

ADNR Formations a fait le choix de **la qualité** et de **la rigueur** pour former ses futurs professionnels du bien-être. La fréquence des mises en situations professionnelles va permettre une **vue réelle** de la vie professionnelle. Le conseiller ADNR Formations a **une vision exhaustive** de ses limites d'exercice et agit toujours dans le cadre de **la protection de l'utilisateur**.

Pourquoi devenir un conseiller ADNR Formations ?

Pour sa formation complète

Dans sa formation, l'apprenant ADNR Formations profite de **nombreux modules** qui lui permet de savoir comment pratiquer, comment conseiller mais aussi comment communiquer.

Les compétences techniques sont aussi importantes que la communication. C'est pourquoi, ADNR Formations propose **des cursus complets** pour que les apprenants soient formés avant, pendant, mais aussi après. Si un de ces critères est mal ou pas maîtrisé, l'activité professionnelle de l'apprenant peut en pâtir. ADNR Formations met donc toutes les chances du côté de ses apprenants.

Pour ses formateurs qualifiés

Le conseiller VPN ADNR Formations est formé par une équipe de professionnels qualifiés qui relatent **la vraie vie professionnelle**, qui donnent des conseils tant fondés sur la science que sur l'approche humaine. Il n'est donc pas question d'illusion, le conseiller ADNR Formations a les pieds sur terre et connaît toutes les possibilités qui s'offrent à lui.

Les formateurs chez ADNR Formations sont médecins, avocats ou naturopathes. Ils connaissent **la réalité du terrain** à laquelle les futurs pros seront confrontés à leur sortie.

Pourquoi devenir un conseiller VPN ADNR ?

Pour les outils mis à disposition

Dans le cadre de la réussite de l'apprenant ADNR Formations, toutes les clés lui sont remises.

Lors de leur entrée en formation, les apprenants ont accès à une [plateforme e-learning](#), qui leur permet d'avoir leurs cours en ligne et de pouvoir suivre leur progrès. Les cours sont [mis à jour](#) régulièrement pour offrir [du contenu de qualité](#).

Un [forum](#) est mis en place pour lui permettre d'interagir avec ses formateurs mais aussi avec les autres apprenants : un moyen d'échanger à n'importe quel moment.

Des [classrooms](#) sont également mises en place. C'est [un complément](#) au support de cours qui consiste à approfondir un point précis du module. Ici, c'est l'occasion de mieux comprendre la leçon mais également de [bénéficier d'un moment d'échange](#) en direct avec le formateur.

De plus, l'apprenant est encadré grâce à un [suivi pédagogique](#) tout au long de sa formation. L'équipe pédagogique veille à ce que l'apprenant n'ai pas de problème pour suivre les cours, à ce qu'il soit toujours motivé,...

Il est également possible aux apprenants de se spécialiser et d'approfondir leurs compétences dans un domaine grâce aux [MasterClass](#).

Enfin, une fois certifié, le nouveau conseiller a [un suivi post-formation](#). ADNR Formations garde contact avec les anciens apprenants afin de savoir ce qu'ils deviennent, si leurs projets professionnels aboutissent.

Pourquoi devenir un conseiller VPN ADNR ?

Pour un encadrement sans faille et un fort taux de réussite

Le naturopathe ADNR Formations est en reconversion, en activité ou est sorti du cursus scolaire depuis longtemps. Un encadrement est donc le bienvenu.

Les formateurs et l'équipe administrative sont réactifs et à l'écoute des questions des apprenants. Il est hors de question de les laisser sans réponse ou en difficulté. C'est ce temps d'échange qui les rassure et les aide à progresser dans leur projet professionnel.

L'addition des qualités des compétences transmises et de cet encadrement engendre un imposant taux de réussite.

Le parcours

formation



ADNR Formations ?

Qui sommes-nous ?

ADNR Formations est un organisme de formations créé en 2010 par Alexandra Attalauziti. Souhaitant s'investir pour la démocratisation positive du bien-être, Alexandra est devenue fondatrice et présidente du Syndicat des Professionnel de la Naturopathie, Présidente de la branche métier du bien-être CNPL, puis a été élue au CPSTI national (sécurité sociale des indépendant) et à l'UNCAM. Elle est spécialisée en naturopathie, en réflexologie, et également en relaxologie.

Vous serez également encadré par Denis Nosal, le directeur de l'Innovation et de la Pédagogie qui officie également dans le bien-être depuis une vingtaine d'années.

Les formations sont mixtes. Le e-learning permet à tous nos apprenants de pouvoir avoir accès aux cours de n'importe où et avancer à leur rythme selon un calendrier établi à l'inscription.

La pratique, quant à elle, est en présentiel pour bénéficier d'un accompagnement personnalisé en direct et d'optimiser l'apprentissage par des mises en situations professionnelles.

ADNR Formations propose de nombreuses classrooms en direct et en replays. C'est l'occasion d'assister à des visioconférences animées par des formateurs experts et de leur poser vos questions.

ADNR Formations, c'est une équipe de 27 salariés, dont 10 formateurs internes et 35 formateurs externes.

Où se trouve l'école ? aujourd'hui, 16 centres sont ouverts dans toute la France : il y en a forcément un près de chez vous !

Les principes de l'école ?

Excellence, ingénierie, qualité et accompagnement

Depuis 2016, ADNR Formations se certifie : DataDock (2016), Qualiopi (2020) ; de manière à assurer une qualité irréprochable de ses formations.



Norme QUALIOPi - Catégorie action de formation sous le n°FR059786-1

Prêt(e) à vous lancer de
nouveaux défis et à tenter
l'aventure avec nous ?

CONTACTEZ-NOUS !



[formations-naturopathe.eu](https://www.formations-naturopathe.eu)

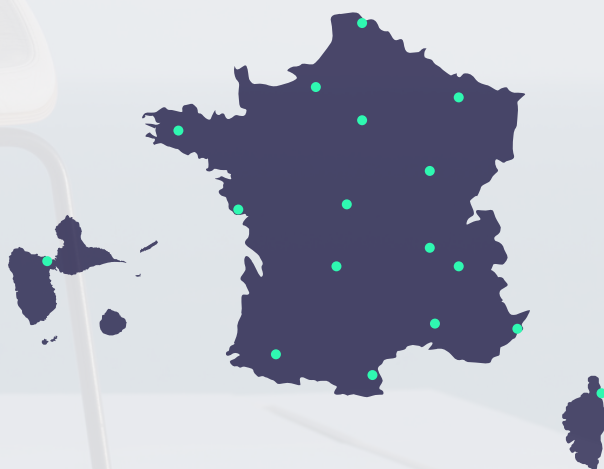


contact@formations-naturopathe.eu



01 82 83 33 33

du lundi au vendredi de 9h à 18h



Brive, Pau, Perpignan, Bastia, Nice Saint-Laurent-des-Arbres, Grenoble,
Lyon, Dijon, Paris, Metz, Lille, Rouen, Rennes, Les Sables d'Olonne,
Guadeloupe