

Exigences pour les partenaires stratégiques

Sommaire

Avec le mandat de parfaire les connaissances et les compétences pour améliorer le rendement en vente, l'ACPV est en train de se transformer. Notre organisation fournit des services aux entreprises canadiennes pour qu'elles embauchent, fassent grandir et conservent les meilleurs employés dans cet environnement concurrentiel.

Résultat : nous cherchons actuellement à enrichir notre réseau de quelques partenaires stratégiques autorisés à animer nos programmes de formation en vente. Les programmes fournissent les connaissances essentielles aux professionnels de la vente pour obtenir leur titre de professionnel de la vente agréé (CSP).

À titre de partenaire stratégique, vous pouvez animer les programmes à inscription ouverte de l'ACPV et animer les programmes sur place. Vous êtes aussi autorisés à transmettre le contenu ACPV à vos clients.

Exigences

Voici les exigences demandées à nos partenaires stratégiques :

1. Ils doivent être des formateurs dynamiques et des professionnels de la vente prospères ayant fait leurs preuves;
2. Ils doivent posséder au moins quinze (15) ans d'expérience en vente ou en gestion de la vente;
3. Ils doivent détenir le titre de professionnel de vente agréé (CSP) avec distinction (note minimale de 85 %) et faire les démarches nécessaires pour conserver leur titre;
4. Ils doivent être qualifiés en enseignement aux adultes ayant suivi un programme approuvé par l'ACPV sur les principes de l'apprentissage chez l'adulte
<http://performanceandlearning.ca/recognized-programs/?lang=fr>.
5. Ils doivent, pour animer tout programme de l'ACPV, suivre un programme de formation des formateurs comprenant participation, observation, coanimation et évaluation de l'animation (durée de 4 à 6 mois).
6. Il est préférable que les formateurs possèdent un diplôme en gestion des affaires d'une université accréditée.