

L'Association canadienne des professionnels de la vente (ACPV) aide les professionnels de la vente, les chefs d'équipe et les organisations à accélérer le rendement des ventes et à faire progresser les carrières en vente.



Carolyn Arthur
Professionnelle de la vente agréée (CSP)
Brampton, Ontario
Consultante en pratiques d'esthétique, Allergan



Établissement de normes professionnelles élevées

Parmi les professionnels du domaine des soins de santé, les titres professionnels sont monnaie courante : par conséquent, pour Carolyn Arthur, il était logique d'obtenir un titre qui lui permettrait de démontrer son professionnalisme. Elle a adhéré à l'ACPV et a obtenu son titre de CSP il y a 15 ans.

"Je considère mon titre de CSP comme un permis professionnel que je devrais maintenir. Il me confère de la crédibilité en tant que professionnelle de la vente. Je renouvelle automatiquement mon adhésion tous les ans."

Après 15 ans et des promotions à des postes de niveau de plus en plus élevé, Mme Arthur utilise encore les compétences acquises pendant son accréditation. *"Les intervieweurs sont impressionnés par mon approche et la façon dont j'aborde les visites de vente, que j'ai apprises grâce à l'ACPV."*

Solides bases éthiques

Les CSP s'engagent à suivre un perfectionnement professionnel continu, à rester membres en règle et à respecter le code d'éthique de l'ACPV.

"Le code d'éthique strict de l'ACPV m'attire vraiment," dit Mme Arthur. "Il s'inscrit dans mon système de valeurs, et il est resté avec moi pendant toute ma carrière."

“ Dans mon secteur, les normes sont essentielles. Mon titre de CSP démontre mon éthique et mon professionnalisme. ”

Engagement envers l'apprentissage continu

Le perfectionnement professionnel continu qui est essentiel au maintien du titre de CSP aide les représentants à garder leurs compétences à jour. Que vous soyez un nouveau représentant en début de carrière ou un vétérinaire chevronné, Mme Arthur affirme qu'il y a toujours quelque chose de nouveau à apprendre.

Les ressources, les balados et les autres outils éducatifs de l'ACPV permettent à Mme Arthur de profiter au maximum du temps passé au volant lorsqu'elle est sur la route, afin de perfectionner ses compétences.

Respect d'une promesse

Mme Arthur se souvient d'une discussion tenue avec un examinateur pendant qu'elle étudiait pour obtenir son titre, concernant les trois règles des affaires : ne jamais gaspiller de temps; fournir des renseignements honnêtes, exacts et à jour; et personne n'est jamais obligé d'acheter, quel que soit le temps passé ensemble.

Avec chaque nouveau client potentiel ou client existant, Mme Arthur fonde toujours leur relation sur ces trois promesses. Elle dit qu'elles l'ont aidée à se tailler une bonne réputation dans le secteur et à gagner la confiance de ses clients.



Placer la barre

Le code d'éthique de l'ACPV définit des normes élevées pour une approche professionnelle de la vente, ainsi qu'une série de valeurs à respecter pendant une carrière en vente.



Engagement

envers l'apprentissage

L'esprit de l'apprentissage continu aide les professionnels de la vente à perfectionner leurs compétences pour faire progresser leur carrière et améliorer constamment leur rendement.



Le titre de professionnel de la vente accrédité (CSP) représente les normes d'excellence pour les professionnels de la vente. Les CSP s'engagent à offrir l'excellence en vente, et ils possèdent les compétences et l'esprit de suite qui sont appréciés par les organisations en tête du secteur.

Conditions préalables à l'obtention du titre de CSP :

Diplôme d'études collégiales, 35 heures de formation en vente et quatre années d'expérience vérifiable de gestion de comptes clients, tout en dépassant les objectifs.

Vous êtes prêt(e) à présenter votre demande?

Envoyez un courriel à institute@cpsa.com
ou téléphonez au
1 888 267-2772.

PROMOUVOIR LA VENTE. ACCROÎTRE LA PERFORMANCE.