

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.



**Shawnah Moseley**  
Leader de vente accréditée  
Calgary, Alberta  
Vice-présidente des ventes et du marketing,  
SPS West



### Pousser sa carrière au maximum

Shawnah Moseley savait qu'elle ferait carrière dans la vente, depuis son premier poste à commission dans une bijouterie pendant son adolescence. *"Je pense que la réussite devrait être fondée sur le talent, les efforts et les réalisations. Cette conviction m'a inspirée à rechercher une carrière de leadership de vente, où il n'y avait pas de plafond,"* dit-elle.

Au cours des 20 dernières années, elle a étendu ses compétences tout en travaillant dans différents secteurs, à des postes de niveau de plus en plus élevé.

### La science de la réussite en vente

Mme Moseley a été inscrite par son employeur pour obtenir son titre de CSP en 2013. Elle a immédiatement commencé à suivre des cours, y compris en vente professionnelle, en gestion stratégique des comptes, en stratégies efficaces de négociation et en gestion professionnelle de la vente.

*"Lorsque j'ai commencé à suivre des cours, la façon dont je voyais mon comportement en tant que professionnelle a changé,"* dit-elle. *"Je fonctionnais dans le moment présent, mais après avoir suivi les cours, j'ai adopté des techniques de planification stratégique plus efficaces."*

Avec son passage dans l'approvisionnement industriel au sein du secteur du pétrole et du gaz, ses cycles de vente sont devenus beaucoup plus longs, couvrant deux années. *"Je n'aurais pas pu naviguer ces projets sans structure, stratégie et formation. La plus grande partie du mérite en revient à l'ACPV."*

**“J'estime que le titre de CSP correspond à un baccalauréat en vente, et que celui de CSL est l'équivalent d'une maîtrise.”**

### Réalisations professionnelles reconnues

En 2017, Mme Moseley a obtenu son titre de professionnelle de la vente accréditée (CSP) avec distinction, et après une carrière de 22 années en vente, elle a obtenu le titre de leader de vente accréditée (CSL) en 2018.

*"Je n'ai pas suivi le cheminement conventionnel pour mes études. Les titres de CSP et de CSL reconnaissent tout le travail réalisé au cours des deux dernières décennies en tant que professionnelle qui respecte un code d'éthique et qui fait preuve du niveau d'intégrité le plus élevé."*

### Augmentation de son potentiel de gains

*"Mon revenu a augmenté considérablement depuis 2012. Je travaille maintenant dans un secteur un peu plus lucratif, et en mettant en œuvre les processus et les stratégies que j'ai apprises de l'ACPV, j'ai été récompensée par les composantes requises pour vendre à un niveau beaucoup plus élevé."*

Les représentants sont parmi les professionnels qui touchent le revenu le plus élevé, ajoute Mme Moseley, qui encourage les femmes à se lancer dans la vente et à prendre le temps d'améliorer leurs compétences grâce à la formation offerte par l'ACPV.

*"Je suis une mère, une épouse, et une professionnelle de la vente à temps plein. J'estime qu'il est important d'investir dans mon perfectionnement professionnel. Les compétences acquises grâce à l'ACPV m'ont permis d'augmenter la satisfaction de la clientèle, les revenus de vente, la part de marché et mes gains personnels. Un investissement dans mon éducation m'a permis d'améliorer tous les domaines de ma vie."*



#### Augmentation des gains

L'investissement dans la formation professionnelle et le développement de compétences aide les professionnels à faire avancer leur carrière et le salaire, tout en augmentant les ventes de leur entreprise.



#### Reconnaissance des compétences

Les titres de CSP et de CSL reconnaissent les compétences en vente, le leadership et l'excellence professionnelle, dans une carrière appuyée par les valeurs éthiques.



Le titre de leader de vente accrédité (CSL) reconnaît les meilleurs talents en matière de leadership en vente au Canada. Les CSL possèdent l'expérience, le leadership et les compétences requises pour avoir un impact positif sur le résultat net et sur la culture de vente d'une entreprise.

#### Conditions préalables à l'obtention du titre de CSL

Diplôme universitaire (ou au moins 10 années de leadership de vente), 35 heures de perfectionnement professionnel et 6 années d'expérience caractérisées par l'excellence en gestion de comptes, en leadership humain ou en enseignement dans le secteur de la vente.

#### Vous êtes prêt(e) à présenter votre demande?

Envoyez un courriel à [institute@cpsa.com](mailto:institute@cpsa.com) ou téléphonez au 1 888 267-2772.

**PROMOUVOIR LA VENTE. ACCROÎTRE LA PERFORMANCE.**