



TROUSSE D'INFORMATION DESTINÉE AUX FORMATEURS

GUIDE PERMETTANT DE DEVENIR PARTENAIRE ACCRÉDITÉ DE L'ACPV

Nous sommes heureux de vous remettre pour examen cette trousse d'information destinée aux formateurs; elle vous permettra de devenir Partenaire accrédité de l'ACPV. Si vous avez des questions, vous pouvez nous joindre aux coordonnées suivantes :

Courriel : institute@cpsa.com

Téléphone : 416.408.2685

Numéro sans frais : 1.888.267.2772 (CPSA)

© Association canadienne des professionnels de la vente, novembre 2018

Tous droits réservés. Il est interdit de reproduire, de transmettre ou de stocker dans un système de recherche documentaire, la présente publication sous quelque forme ou moyen que ce soit sans l'autorisation préalable écrite de l'Association canadienne des professionnels de la vente.

TABLE DES MATIÈRES

1 INTRODUCTION	4
1.1 Vision, mission et objectifs de l'Institut de l'ACPV	5
1.2 La nouvelle ACPV	5
1.3 Compétences en matière de vente	6
1.4 Désignations professionnelles	9
1.5 La valeur du Partenariat accrédité	13
2 EXIGENCES RELATIVES À L'ACCREDITATION POUR LES FOURNISSEURS DE SERVICES D'ÉDUCATION	16
2.1 Exigences relatives aux demandes	16
3 PROCESSUS D'ACCREDITATION.....	20
3.1 Soumettre sa demande.....	20
3.2 Processus d'examen de l'accréditation	20
3.3 Établissement de profils normalisés des fournisseurs approuvés	20
3.4 Maintien de l'accréditation	20
3.5 Processus de vérification	21
4 FRAIS D'ACCREDITATION.....	22
4.1 Institutions d'enseignement bénéficiant d'un financement public.....	22
4.2 Tous les autres fournisseurs de services d'éducation	23
ANNEXES.....	24
Exigences relatives aux désignations professionnelles de l'ACPV.....	24
Cadre de compétences professionnelles en vente	24
Cadre de compétences des leaders de la vente	24
Liste de vérification de la demande d'accréditation	25



INTRODUCTION

À l'Association canadienne des professionnels de la vente (ACPV), nous nous efforçons résolument de répondre aux besoins de main-d'œuvre des entreprises canadiennes et d'aider les étudiants et les travailleurs déplacés à s'engager dans la profession de la vente. En validant le développement des compétences et en harmonisant la modernisation aux besoins des employeurs, nous travaillons à réduire l'écart de compétences actuel et à intensifier nos efforts afin de nous attaquer au décalage qui se produira en raison du vieillissement des équipes de vente et aux plans de développement économique découlant de l'économie de l'innovation qui se manifeste au Canada.

L'ACPV façonne le marché de l'emploi en vente grâce à des programmes de désignation professionnelle novateurs qui sont validés par les secteurs et font progresser la profession de la vente tout en soutenant les professionnels à chaque étape de leur carrière. À titre d'association professionnelle sans but lucratif « par et pour ce secteur d'activité », nous nous sommes engagés :

- > à concevoir et à développer des programmes d'accréditation et de désignation validés par le secteur et fondés sur des compétences
- > à aider les personnes travaillant dans le marché de l'emploi à développer les compétences leur permettant de réussir à titre de professionnel de la vente, à trouver des emplois et à progresser dans leur carrière
- > à aider les leaders en vente à recruter des professionnels de la vente de talent, à développer et à garder les professionnels les plus doués et à améliorer les résultats de toute leur équipe de vente.

Ces efforts conjugués permettent aux innovations, aux produits et aux services canadiens d'atteindre de nombreux clients partout au monde.

Afin d'offrir de larges perspectives à l'échelle nationale en favorisant le développement de compétences en vente dans le marché du travail et en s'harmonisant aux besoins des employeurs identifiés dans les profils nationaux de compétences en vente, l'ACPV s'est engagée à mettre sur pied un Cadre national d'accréditation. L'ACPV est à mettre à jour et à élargir son cadre d'accréditation actuel de manière à créer des opportunités permettant à un plus grand nombre de formateurs et de fournisseurs de services éducatifs d'offrir des programmes harmonisés au programme national de désignation professionnelle s'appliquant aux trois niveaux : Associé en vente certifié, Professionnel de la vente agréé et Leader de la vente agréé.

L'Institut de l'ACPV procédera de façon impartiale en établissant un nouveau cadre pour les formateurs en vente, ce qui leur permettra de proposer un curriculum répondant aux normes de l'ACPV et d'être reconnus à titre de formateurs de premier ordre. L'Institut accueillera les demandes venant de trois secteurs : les fournisseurs de services d'éducation, les fournisseurs de formation indépendants et les services internes de formation. Les fournisseurs dont les programmes s'harmonisent aux normes de l'ACPV seront appelés Partenaires accrédités.

À titre d'association nationale soutenant les professionnels de la vente au Canada, nous sommes enthousiastes à l'idée de rallier d'autres professionnels de la vente par l'intermédiaire d'une accréditation. **Avec les Partenaires accrédités, nous serons en mesure de combler la pénurie de personnel de vente compétent au Canada.**

1.1 VISION, MISSION ET OBJECTIFS DE L'INSTITUT DE L'ACPV

Fondée en 1874, l'Association canadienne des professionnels de la vente (ACPV) est un organisme d'envergure nationale qui compte plus de 20 000 membres et représente un éventail complet de la communauté des affaires. L'association a mis sur pied l'Institut de vente de l'ACPV en 1994 pour mettre en valeur les compétences et la réputation des professionnels de la vente en établissant des certifications et des normes professionnelles.

1.1.1 Énoncé de vision de l'Institut de l'ACPV

Que les professionnels de la vente soient reconnus pour le rôle crucial qu'ils jouent dans le développement des affaires, la production de revenus et le développement de l'économie au Canada.

1.1.2 Énoncé de mission de l'Institut de l'ACPV

La mission de l'Institut de l'ACPV est de jouer un rôle de leadership en augmentant la valeur et la crédibilité des professionnels de la vente grâce à des certifications et à des normes professionnelles.

1.2 LA NOUVELLE ACPV

En juillet 2017, l'ACPV a implanté une nouvelle identité de marque. Ce rajeunissement reflète une approche moderne en matière de soutien réciproque et de plus-value des professionnels de la vente. La nouvelle identité tient les mêmes promesses dont l'ACPV s'est portée garante tout en faisant progresser tant l'association que la profession.

Voici certaines mises à jour :

- > **plate-forme d'apprentissage** : appelée jadis le « Centre de connaissances », elle vise à fournir des ressources additionnelles aux professionnels de la vente : balados, vidéos d'information et rapports de rémunération des ventes
- > **économies de coût** : bonification des économies pour les voyages, les affaires et le mode de vie. Les membres peuvent maintenant économiser encore plus avec nos nouveaux partenaires. Appelé jadis les « Avantages exclusifs »
- > **calendrier** : une manière plus rapide de trouver en un même endroit commode des événements de formation, des webinaires ou du réseautage
- > **cadre de compétences** : une nouvelle vision des compétences, des connaissances et des habiletés permettant de réussir dans le marché d'aujourd'hui
- > **modèle de certification progressive** : une désignation avant-gardiste en vente, qui convient à chaque étape de la carrière d'une ou un professionnel de la vente.

1.3 COMPÉTENCES EN MATIÈRE DE VENTE

En 1995, une analyse des emplois d'envergure nationale a été réalisée de concert avec Développement des Ressources Humaines Canada afin de déterminer les compétences marquantes. Partout au pays, l'Institut de vente de l'ACPV a organisé une série de groupes de discussion avec des représentants et des directeurs commerciaux issus de divers secteurs et a par la suite validé les compétences désignées.

1.3.1 Compétences requises pour devenir Associé en vente certifié et Professionnel de la vente agréé

Tirant parti du premier cadre, l'Institut de l'ACPV a mis à jour ce cadre et réalisé un projet d'expansion en 2017 sous la direction d'un groupe de consultation réunissant des cadres commerciaux d'expérience. Les compétences professionnelles en vente ont été mises à jour et regroupées en deux niveaux, et ce, afin de présenter les indicateurs d'une ou un professionnel compétent au cours des six premiers mois dans un emploi en vente et d'une ou un professionnel compétent qui a excellé dans le domaine de la vente depuis quatre ans à tout le moins. Ces deux profils respectifs constituent le fondement d'une ou un Associé en vente certifié (CSA) et d'une ou un Professionnel de la vente agréé (CSP).

Les diplômés CSA et CSP occupent toute une gamme de postes qui exigent des connaissances dans un éventail de domaines différents, incluant, mais sans s'y limiter :

- > **Prospection**
 - Comprendre le marché
 - Réaliser les activités de planification des ventes
 - Développer les renseignements concernant les clients
- > **Favoriser les relations avec les clients**
 - Développer les relations avec les clients
 - Pratiquer l'écoute active
 - Communiquer verbalement
 - Communiquer par écrit
 - Organiser des réunions
- > **Développer des solutions axées sur le client**
 - Développer des solutions
 - Organiser des présentations de vente
- > **Négociation et conclusion**
 - Conclure la vente
 - Négocier des conditions de vente
 - Identifier les relations stratégiques avec des tiers
- > **Effectuer des suivis**
 - Effectuer un suivi de la vente
- > **Sens des affaires**
 - Comprendre votre entreprise
 - Faire preuve de littératie financière
 - Faire preuve de littératie juridique
- > **Technologie des processus de vente**
 - Tirer partie des technologies de vente
 - Mettre en œuvre le concept de vente sociale
- > **Conduite des affaires professionnelles**
 - Agir avec intégrité
 - Accroître les résultats
 - Travailler en équipe
 - Être constamment disposé à apprendre
 - Développer sa marque personnelle

1.3.2 Compétences requises du Leader de la vente agréé

Les travaux réalisés en 2018 ont permis d'identifier les compétences requises d'une ou un leader de la vente excellent dans ce travail depuis plus de six ans. Les compétences identifiées sont les suivantes :

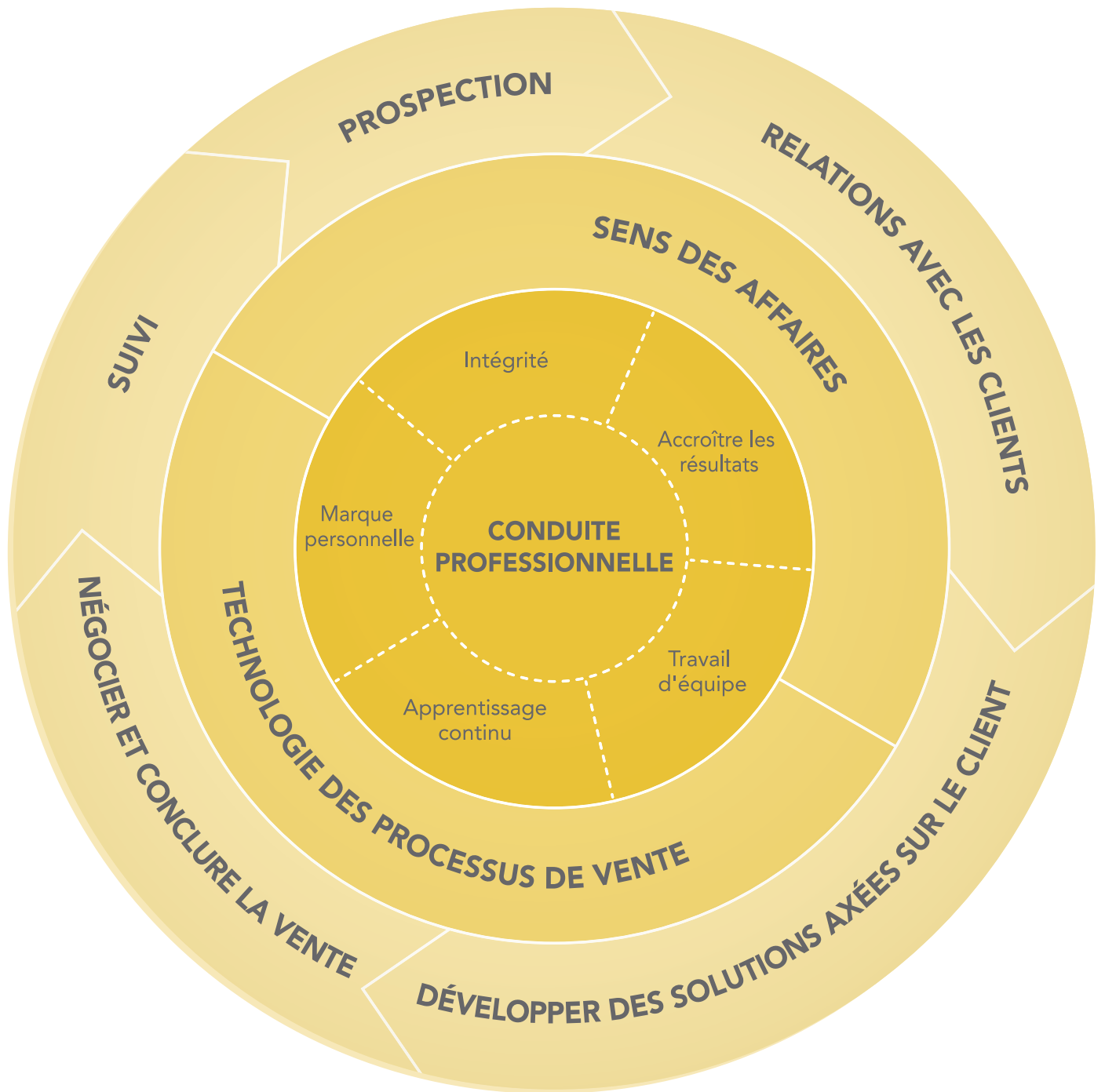
- > **Planification stratégique des ventes**
 - Vision et innovation
 - Planification de la réussite commerciale
 - Gestion de l'exploitation
- > **Diriger l'équipe des ventes**
 - Planification de l'équipe des ventes
 - Dotation, sélection et orientation
 - Planification de la rémunération
 - Gestion du rendement des ventes
- > **Encadrement pour la réussite commerciale**
 - Encadrement et mentorat pour le rendement commercial
 - Planification de la reconnaissance et des incitatifs
 - Outils d'aide à la vente
 - Fidélisation du personnel des ventes le plus talentueux
- > **Développer les relations avec la clientèle**
 - Développer les relations avec la clientèle
 - Communications et collaboration aux ventes
- > **Sens des affaires**
 - Comprendre votre société
 - Comprendre l'entreprise de vos clients
 - Faire preuve de connaissance en matière de finances
 - Faire preuve de connaissances juridiques
- > **Technologie commerciale**
 - Transformation numérique
 - Évaluer et choisir une technologie commerciale
 - Mettre en œuvre la technologie commerciale
- > **Déontologie en matière de vente**
 - Agir avec intégrité
 - Favoriser les résultats
 - Travailler en équipe
 - Participer à un apprentissage constant
 - Créer une marque personnelle

On peut accéder [ici](#) aux deux profils du cadre complet de compétences qui a été publié.

1.3.3 Schéma du cadre

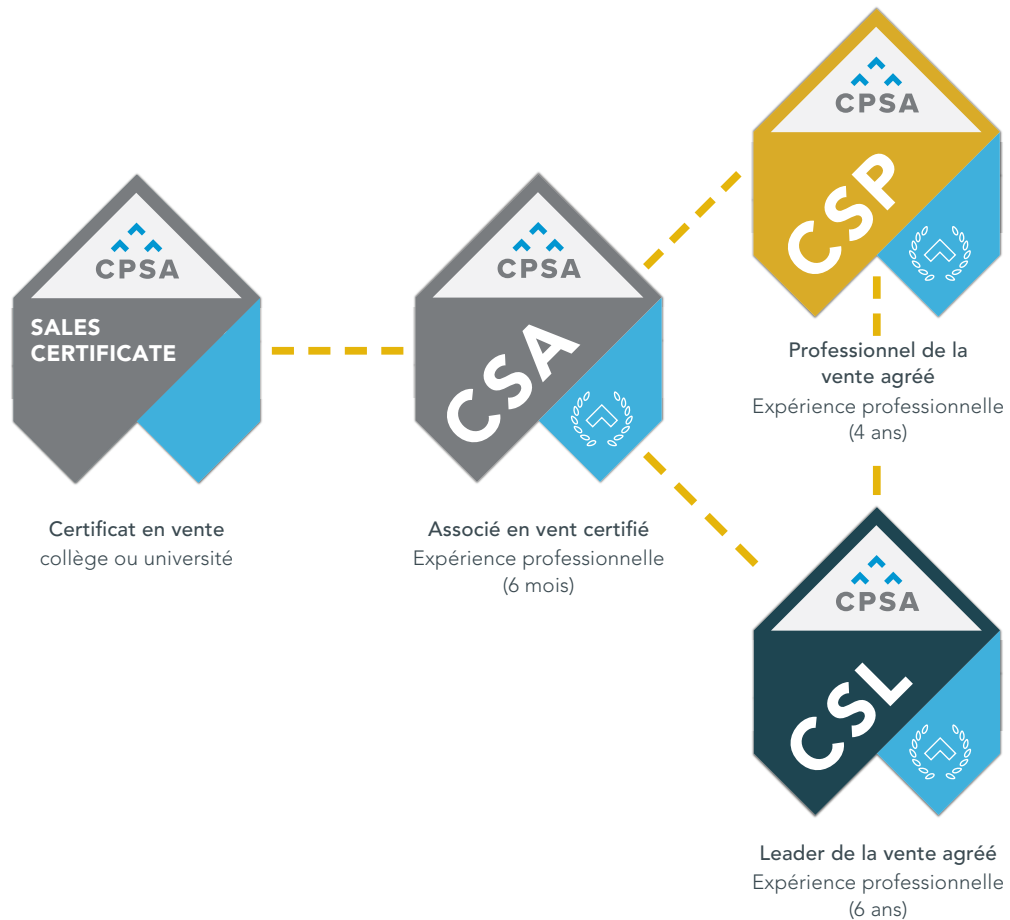
Nous avons schématisé le cadre qui résume les compétences requises pour devenir une ou un professionnel de la vente compétent à chaque étape de l'évolution de sa carrière.

- > Le noyau dur comprend les compétences liées à la conduite professionnelle sur lesquelles tous les professionnels devraient se modeler pour assurer intégrité et image professionnelle.
- > Le 2^e anneau comprend le Sens des affaires et la Technologie des processus de vente, qui sont des compétences essentielles pour une ou un professionnel de la vente compétent voulant se tenir à jour et participer de manière efficace au processus de vente.
- > Le 3^e anneau décrit les compétences qui s'appliquent à toutes les étapes du cycle de vente. Cet anneau est intentionnellement générique, car il relève ce qui est essentiel, soit ce que tout professionnel de la vente sait pour suivre le processus, de la prospection jusqu'aux suivis.



1.4 DÉSIGNATIONS PROFESSIONNELLES

L'Institut de l'ACPV offre maintenant un cadre de certification des diplômés. Nous énumérons ici les exigences élevées requises des professionnels de la vente pour obtenir une désignation. Pour de plus amples informations, veuillez visiter : <https://www.cpsa.com/fr/certification-professionnelle/d%C3%A9crochez-votre-titre>



1.4.1 Certificat en vente

Le certificat en vente est accordé aux personnes qui ont satisfait aux exigences pédagogiques menant au titre professionnel d'Associé en vente certifié. Les personnes intéressées à obtenir le Certificat en vente doivent suivre les cours indiqués qui sont offerts par un collège ou une université partenaire accrédité.



1.4.2 Associé en vente certifié

Associé en vente certifié (CSA) constitue un sceau d'approbation remis par la communauté de la vente au Canada. Cette désignation reconnaît les professionnels qui ont acquis les compétences de base menant à la réussite. La désignation est associée à l'acronyme CSA.



Pour Qui?

Obtenir un titre accélérera l'atteinte des résultats et vous ouvrira la voie du succès dans le domaine de la vente.

Devenez un CSA si vous êtes :

- Un entrepreneur ou le PDG d'une entreprise en démarrage
- Un ingénieur technico-commercial
- Un gestionnaire de compte
- Un représentant commercial
- Un ingénieur

Vous aimeriez entamer une nouvelle carrière? Obtenir un titre est un excellent moyen de lancer votre carrière en vente.

Devenez un CSA si vous êtes :

- Un étudiant
- Un chercheur d'emploi
- Prêt pour une nouvelle carrière



Comment se qualifier

Présenter une demande est simple.

Pour se qualifier pour le titre de vendeur accrédité, vous avez besoin :

- D'un certificat en vente de l'institut de l'ACPV, octroyée après une formation d'un Partenaire Accréditée, ou d'avoir cumulé un minimum de trente-cinq (35) heures de formation professionnelle en matière de vente reconnue
- Au moins six (6) mois d'expérience vérifiée avec une interaction directe avec les clients et qui démontre des compétences en matière de vente comme le démarchage commercial, le sens des affaires, la technologie des processus et le renforcement des relations
- D'une lettre de recommandation d'un superviseur immédiat ou d'un formateur



1.4.3 Professionnel de la vente agréé

Le titre Professionnel de la vente agréé (CSP) symbolise l'excellence en vente. Il constitue un sceau d'approbation, témoigne de l'amélioration des résultats et ouvre de nombreuses portes. L'ACPV, autorité reconnue en matière de vente au Canada, décerne ce titre et sa désignation est associée à l'acronyme CSP.



Pour Qui?

Les CSPs sont des professionnels qualifiés dans le domaine de la vente avec au moins 4 ans d'expérience et qui fournissent des résultats exceptionnels sur les grands comptes et les clients les plus stratégiques. Ce sont des vendeurs dévoués désirant être reconnus dans leur domaine.

Les candidats occuper les postes suivants :

- Gestionnaire de compte
- Directeur du développement des affaires
- Responsable des comptes
- Directeur de comptes



Comment se qualifier

Présenter une demande est simple. Pour se qualifier pour le titre de professionnel(le) de la vente accrédité, vous avez besoin :

- D'un diplôme universitaire ou collégial
- De cumuler trente-cinq (35) heures de perfectionnement professionnel reconnu en matière de vente
- Quatre (4) ans d'expérience minimum vérifiée en gestion indépendante des comptes clients et d'avoir atteint ou dépasser les objectifs de vente
- D'une preuve démontrant que vous atteignez ou surpassez les objectifs depuis deux (2) ans (peut être un prix en vente, des tableaux de bord, des rapports de rendement ou des lettres de recommandation)
- De deux (2) lettres de recommandation rédigées par des superviseurs immédiats ou des clients



1.4.4 Leader de la vente agréé

Le titre Leader de la vente agréé (CSL) constitue une reconnaissance accordée aux chefs de file en vente en raison de leurs connaissances, de leurs compétences et de leur engagement à l'égard de l'excellence au sein de leurs équipes de vente, de la formation continue et d'un leadership dans l'environnement sans cesse changeant de la vente au sein des entreprises. Cette désignation est associée à l'acronyme CSL.



Pour Qui?

Les CSLs sont des vendeurs et des dirigeants déterminés à s'améliorer. Ils sont en position pour amener leur entreprise encore plus loin. Les candidats peuvent occuper les postes suivants :

- Directeur des ventes
- Vice-président des ventes
- Gestionnaire régional des ventes



Comment se qualifier

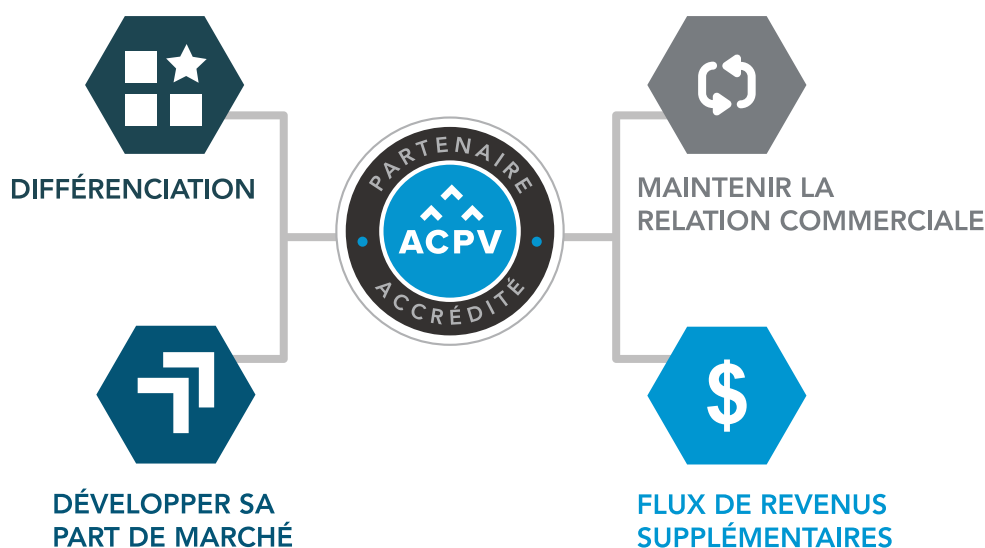
Présenter une demande est simple. Pour recevoir le titre de leader de vente accrédité, vous avez besoin :

- D'un diplôme universitaire ou une preuve de dix (10) années d'expérience à la direction des équipes de vente
- D'avoir cumulé trente-cinq (35) heures de formation professionnelle et de posséder des compétences en matière de leadership en vente
- D'avoir cumulé six (6) années d'expérience professionnelle
- De posséder deux (2) années d'expérience en matière de leadership en vente et une preuve démontrant que vous atteignez ou surpassez les objectifs depuis deux (2) ans (peut inclure un prix en vente, des tableaux de bord, des rapports de rendement ou des lettres de recommandation)
- De deux (2) lettres de recommandation rédigées par des superviseurs immédiats ou des clients

1.5 LA VALEUR DU PARTENARIAT ACCRÉDITÉ

La ou le Partenaire accrédité de l'ACPV est un chef de file du secteur qui offre de l'information et des perspectives de premier ordre et est axé sur les résultats. En devenant Partenaire accrédité, vous faites la preuve que la formation en vente que vous offrez livre la marchandise et indique aux étudiants intéressés qu'ils peuvent compter sur vous pour les aider à acquérir les compétences fondamentales dont ils ont besoin pour réussir dans un marché en constant changement.

Il y a de nombreux avantages à devenir Partenaire accrédité :



1.5.1 Différenciation

En devenant Partenaire accrédité, vous démontrez aux employeurs, aux professionnels de la vente et aux étudiants que vous avez fait la preuve de la qualité de votre enseignement ou de votre programme de formation grâce à un processus d'accréditation rigoureux. Tous les Partenaires accrédités se voient émettre notre logo de Partenaire accrédité de l'ACPV, qu'ils peuvent afficher dans leurs canaux de distribution numériques et imprimés.



1.5.2 Fidélisation de la clientèle

Le cadre de désignation des diplômés de l'Institut de l'ACPV établit plusieurs conditions pour les professionnels de la vente, ce qui leur permet de gagner leur premier titre et de poursuivre leur formation tout au long de leur carrière, établissant ainsi un mécanisme de fidélisation de la clientèle.

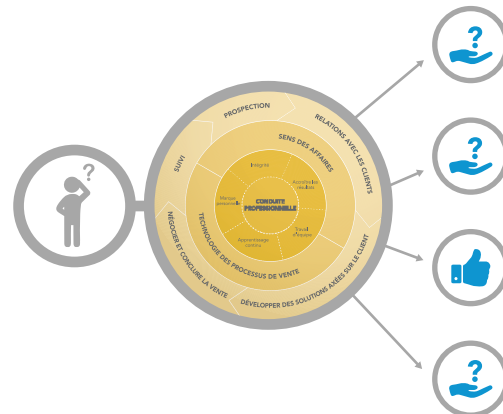
L'admissibilité aux examens exige des apprenants qu'ils suivent 35 heures de formation préalable dans tous les domaines de compétence indiqués dans le cadre de compétences professionnelles. Ainsi, vous serez en mesure de regrouper les cours ou de vendre des programmes supplémentaires aux apprenants afin d'offrir une harmonisation intégrale des compétences.

Chaque année, les professionnels désignés de l'Institut de l'ACPV devront se procurer entre 20 et 30 unités de développement professionnel (UDP) pour maintenir leur désignation. Le Partenaire accrédité pourra se servir de cette occasion pour se tourner vers les clients et leur offrir des cours qui enrichiront leurs compétences et leurs connaissances.

DÉSIGNATION		FORMATION PRÉALABLE	DÉVELOPPEMENT PROFESSIONNEL
Associé en vente certifié		35 heures	20 UDP
Professionnel de la vente agréé		35 heures	30 UDP
Leader de la vente agréé		35 heures	30 UDP

1.5.3 Accroître sa part de marché

L'ACPV continue de consacrer des ressources importantes afin de combler la pénurie de professionnels de la vente dans le marché du travail au Canada. Nous savons qu'il y a 1,2 million de professionnels de la vente au Canada et seuls 40 % de ces derniers ont obtenu une formation officielle en vente.



À titre de Partenaire accrédité, vous vous démarquerez des autres fournisseurs. Lorsque les employeurs prennent la décision d'engager des vendeurs ou de choisir de les former, ils ouvrent le répertoire de l'ACPV pour trouver les meilleurs fournisseurs choisis pour eux au préalable!

Nous soutiendrons aussi la croissance de votre entreprise grâce à une harmonisation aux stratégies de marketing et d'information de l'ACPV. Nous dresserons un portrait de notre partenariat en signalant des activités comme des annonces, des affichages dans les médias sociaux, des webinaires, des blogues et même des outils comme [CPSA Sales Assessment](#). Cette enquête mesure l'efficacité globale d'une ou un professionnel de la vente et aborde différents sujets liés à chacun des huit principaux domaines de compétence. Les personnes qui terminent l'évaluation de trente minutes reçoivent un rapport de diagnostic qui fait ressortir leurs forces et les champs dans lequel une amélioration est souhaitable. Nous leur indiquons des occasions qui permettent de combler ces lacunes, y compris auprès de nos programmes de Partenaire accrédité.

1.5.4 Sources de revenu supplémentaires

Il y a un certain nombre de mécanismes directs par lesquels nos Partenaires accrédités peuvent tirer un revenu, qu'il s'agisse de commissions pour la recommandation d'un client ou la vente d'examens.

Programme de recommandations d'adhésion

L'adhésion à une association d'un secteur d'activité est un élément important qui permet d'améliorer le professionnalisme de la vente. L'ACPV pose des gestes au nom de ses membres et se fait le champion de la profession sur les questions de politique publique, de promotion des meilleures pratiques et d'information des membres à propos des modifications aux lois.

L'adhésion à l'ACPV offre les avantages suivants :

- > de l'information et du soutien sur demande dans la plate-forme d'apprentissage
- > des rapports et livres blancs exclusifs pour les membres, tels le Rapport de rémunération de l'ACPV et les guides de stratégies de vente
- > un accès à un groupe de professionnels de la vente de tous les niveaux partout au Canada qui se branchent en ligne ou échangent en personne
- > et des économies grâce aux entreprises partenaires de l'ACPV : agences de voyage, sociétés commerciales et entreprises de style de vie.

À l'ACPV, nous cherchons à compter 100 000 membres d'ici quatre ans et nous vous serions reconnaissants de votre appui pour atteindre cet objectif. À titre d'incitatif pour une recommandation d'adhésion, nous vous verserons cinquante dollars (50 \$) pour chaque nouveau membre recommandé par un Partenaire accrédité de l'ACPV.

Devenir un Centre d'examen autorisé

À titre de Partenaire accrédité, nous vous offrons l'occasion de devenir un Centre d'examen autorisé (CEA), comportant une certification vous permettant de tenir des examens de désignation professionnelle. Nous tiendrons une séance « Former l'examineur » afin doter votre personnel de la compétence requise pour surveiller le volet écrit et faciliter l'examen oral.

Les avantages à devenir un centre CEA :

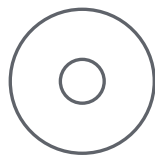
- > votre organisation guidera les professionnels de la vente dans tout le cycle d'apprentissage de bout en bout
- > vos étudiants auront l'occasion de passer leurs examens dans un environnement familier (p. ex. sur place dans leur milieu de travail)
- > et grâce à notre modèle de partage de revenus, votre organisation retiendra au moins 50 % des frais d'examen.

EXIGENCES RELATIVES À L'ACCRÉDITATION POUR LES FOURNISSEURS DE SERVICES D'ÉDUCATION

L'Institut de l'ACPV accrédite les fournisseurs de services d'éducation et de programmes de formation qui enrichissent manifestement des compétences fondamentales en vente. L'Institut accueille les demandes d'institutions postsecondaires, de fournisseurs privés de formation et de services de perfectionnement à l'interne.

2.1 EXIGENCES RELATIVES AUX DEMANDES

L'ACPV a établi des normes relatives aux exigences de l'accréditation en fonction de quatre critères d'assurance qualité :



Alignement
du cadre de
compétences



Format de
livraison
approprié



Instructeurs
expérimentés et
qualifiés



Processus
d'amélioration
continue

Chaque demande est soumise au même processus rigoureux : au départ, dans notre service interne et par la suite, avec notre groupe consultatif d'accréditation qui regroupe des représentants des secteurs d'activité. En suivant ce processus de manière continue, nous nous assurons que seuls les meilleurs formateurs sont accrédités dans le contexte du cadre.

2.1.1 Harmonisation du curriculum avec le Cadre de compétences

Les fournisseurs de services d'éducation qui offrent des cours et des programmes qui manifestement s'harmonisent dans tous les domaines de compétence au titre professionnel d'Associé en vente certifié (CSA) et dont les enseignants et les activités s'accordent aux critères de qualité, seront accrédités à titre d'émetteur autorisé du Certificat en vente de l'ACPV.

L'ACPV accueillera des demandes de fournisseurs de services d'éducation qui cherchent une accréditation visant une harmonisation partielle ou complète aux nouvelles exigences de prérequis éducationnels pour les titres CSA, CSP ou CSL. L'association examinera et approuvera les demandes sur une base individuelle en tenant compte de facteurs comme la pertinence pour la collectivité de la vente, le secteur géographique pour la prestation de la formation et le nombre de fournisseurs de services d'éducation dans certains domaines de compétence.

À compter de l'automne 2018, un fournisseur de services d'éducation qui s'est vu accorder une accréditation partielle pourra émettre des badges numériques aux étudiants qui réussissent leur cours. Ces badges numériques sont des représentations visuelles de réalisations-clés que leurs étudiants peuvent ajouter à leur profil LinkedIn et partager dans d'autres réseaux de médias sociaux.

2.1.2 Exigences en matière de prestation de cours

Pour chaque cours soumis dans le cadre de la demande, on devra respecter des critères minimaux relatifs au format des prestations et à l'évaluation.

On encourage la mise en œuvre d'une gamme de programmes, en ligne, mixtes ou en classe, qui permettent de s'adapter à un éventail de besoins de formation. À son gré, chaque fournisseur de services d'éducation peut recommander le nombre total de cours ainsi que leur durée. Il faudra un minimum de 35 heures de formation consacrées aux compétences en vente même si on peut en exiger davantage pour faire la preuve qu'on satisfait aux objectifs d'apprentissage dans tous les domaines de compétence.

On ne dépassera pas au maximum 25 % du cadre de compétences dans un contexte d'étude personnelle. Lorsque les programmes ont été conçus au titre d'études personnelles asynchrones, on exigera un accès à des formateurs qui satisfont aux exigences suivantes pour poser des questions et trouver des éclaircissements sur le contenu du cours.

On doit démontrer les méthodes d'évaluation suivantes dans le plan de cours.

MÉTHODES MINIMALES D'ÉVALUATION DE L'APPRENTISSAGE	
CSA	La participation aux activités en classe ou en ligne associée à une évaluation des résultats des objectifs d'apprentissage et des minimums liés à la réussite ou à l'échec par le formateur.
CSP	Projets de classe, présentations ou tests selon le cas évalués et accompagnés de commentaires aux apprenants quant à leurs résultats.
CSL	Projets de classe, présentations ou tests selon le cas évalués et accompagnés de commentaires aux apprenants quant à leurs résultats.

2.1.3 Qualifications des formateurs de l'ACPV

Cours axés sur la vente

Tous les formateurs dans les cours ou les modules axés sur la vente doivent avoir acquis la combinaison appropriée d'expérience et de formation pour une accréditation des programmes au niveau indiqué. Veuillez lire les tableaux suivants pour connaître les exigences minimales.

Si on cherche une accréditation d'un programme de niveau CSA ou CSP, les formateurs devront répondre aux exigences en matière d'expérience et de formation selon les modalités suivantes.

	CRITÈRES
Éducation	Diplôme collégial
Expérience minimale en vente	Six ans
Encadrement ou expérience de gestion de la vente	Deux ans
Expérience en développement de l'enseignement ou de l'apprentissage	Cinq ans ou un an en sus d'études appropriées

* La formation appropriée peut comprendre les titres de B. Ed., CTP, CRDP et exécutif certifié entraîneur.

Si vous cherchez une accréditation d'un programme au niveau CSL, les formateurs devront détenir leur titre CSL.

Cours non axés sur la vente

Tous les formateurs dans les cours ou les modules qui ne sont pas axés sur la vente, p. ex. affaires générales, médias sociaux ou communications, devront avoir une expérience et une formation suffisantes pour offrir des acquis d'apprentissage de première qualité.

Pour chaque programme accrédité, il doit y avoir au moins un professionnel désigné qui enseigne un minimum de 35 heures d'apprentissage obligatoire dans ce programme et qui détient des qualifications minimales de formateur ACPV pour les cours axés sur la vente.

Si les normes d'embauche du fournisseur de services éducatifs dépassent les exigences minimales précisées précédemment, la demande soumise portant sur la politique des normes d'embauche suffira. Sinon, chaque demande devra inclure le CV dans LinkedIn ou celui de chaque formateur.

2.1.4 Exigences relatives aux procédés opérationnels

Tous les fournisseurs de services d'éducation doivent faire la preuve de leur aptitude à satisfaire aux exigences opérationnelles suivantes :

- > rassembler et résumer les formulaires d'évaluation des étudiants en vue de l'établissement de rapports cumulatifs et individuels sur les cours ou les formateurs
- > rassembler et résumer les évaluations ou les résultats des examens des étudiants en vue de l'établissement de rapports cumulatifs et individuels sur les cours ou les formateurs
- > réaliser un examen annuel des résultats et des commentaires des étudiants, mettre en œuvre des mesures correctives et une amélioration continue au besoin
- > maintenir un processus bien documenté visant l'amélioration continue, dont les rôles documentés, la reddition de comptes et les responsabilités pour les tâches individuelles
- > avoir adopté une méthode qui convient aux objectifs de formation et à l'établissement de rapports compris dans le développement de la formation sur mesure. Pour que des événements de formation sur mesure puissent se faire accréditer, au moins 80 % des objectifs d'apprentissage originaux doivent être maintenus dans chaque cours accrédité
- > obtenir le consentement des étudiants au moment de leur admission pour la transmission de leur nom et de leur adresse courriel à l'Institut de l'ACPV aux fins de l'émission de badges numériques.

PROCESSUS D'ACCRÉDITATION

3.1 SOUMETTRE SA DEMANDE

Pour préparer votre demande, veuillez remplir le **Formulaire de demande d'accréditation** (voir annexe) et rassembler la documentation pertinente. Veuillez remplir un (1) formulaire pour chaque programme. Faire parvenir le formulaire dûment rempli et la documentation à institute@cpsa.com

3.2 PROCESSUS D'EXAMEN DE L'ACCRÉDITATION

Le service d'accréditation de l'Institut de l'ACPV examinera toutes les demandes d'accréditation afin d'en assurer l'intégralité et l'harmonisation aux exigences. L'Institut de l'ACPV prendra la décision d'accepter ou de rejeter toute demande. La décision sera transmise par courriel.

3.2.1 Approbation

Les fournisseurs de services d'éducation approuvés recevront une lettre d'accréditation, un contrat de partenariat (pour examen et signature) et une trousse d'activation qui inclura les détails sur la promotion conjointe du partenariat ainsi que les normes relatives à l'établissement de rapports et de factures.

3.2.2 Rejet

En cas de rejet d'une organisation, un membre du personnel de l'Institut de l'ACPV offrira une explication de la raison pour laquelle la demande n'a pas satisfait aux critères et fera des recommandations portant sur des rajustements pour qu'elle s'y conforme. Les frais de demande ne sont pas remboursables.

3.3 ÉTABLISSEMENT DE PROFILS NORMALISÉS DES FOURNISSEURS APPROUVÉS

L'Institut de l'ACPV tiendra une base de données des Partenaires accrédités et inclura la liste des cours ainsi que des liens vers les pages d'inscription aux cours.

3.4 MAINTIEN DE L'ACCRÉDITATION

Le fournisseur accrédité peut maintenir son accréditation en soumettant annuellement le formulaire de renouvellement. Les programmes accrédités existants (approuvés après mars 2018) ne sont sujets qu'à des frais de maintien annuels ou trimestriels, comme le précise le contrat de partenariat (c'est-à-dire la renonciation aux frais de demande uniques).

3.5 PROCESSUS DE VÉRIFICATION

L'Institut de l'ACPV se réserve le droit de vérifier des programmes au hasard pour assurer la conformité aux exigences de l'accréditation et à la production de rapports.

La vérification de l'Institut de l'ACPV peut comprendre un ou plusieurs éléments parmi les suivants :

- > une demande d'examen des livres et des registres de fournisseurs accrédités ayant trait aux services éducatifs, à l'inscription et aux frais
- > une visite de l'emplacement d'un fournisseur accrédité et l'assiduité au programme.

Le fournisseur accrédité recevra un rapport qui précisera toute divergence ou tout processus ayant trait à un remboursement.

FRAIS D'ACCRÉDITATION

Tous les frais sont libellés en dollars canadiens.

4.1 INSTITUTIONS D'ENSEIGNEMENT BÉNÉFICIAIRE D'UN FINANCEMENT PUBLIC

Applicable aux cours universitaires de premier et de deuxième cycle

TYPE DE FRAIS	NIVEAU DU TITRE	FRAIS STANDARDS	FRAIS JUSQU'AU 30 JUIN 2021*
Frais de dossier	Tout	0 \$	renonciation
Frais de maintenance	CSA ou CSP	500 \$ par cours	renonciation
	CSL	500 \$ par étudiant par cours	renonciation
Former le formateur*	Tout	0 \$	renonciation
Former l'examineur	Tout	1 495 \$ par examinateur	renonciation
Frais de permis d'examineur	CSA	200 \$ (445 \$ au détail)	200 \$ (445 \$ au détail)
	CSP	349 \$ (699 \$ au détail)	349 \$ (699 \$ au détail)
	CSL	499 \$ (999 \$ au détail)	499 \$ (999 \$ au détail)

* Grâce à un financement généreux de la part du gouvernement du Canada par l'intermédiaire du Programme d'initiatives sectorielles, l'Institut est en mesure de renoncer aux frais d'accréditation pour une période de trois ans.

4.2 TOUS LES AUTRES FOURNISSEURS DE SERVICES D'ÉDUCATION

Applicable aux collèges privés, aux fournisseurs de services de formation continue, aux centres de formation des cadres, aux fournisseurs de formation indépendants et aux équipes internes de formation.

TYPE DE FRAIS	NIVEAU DU TITRE	FRAIS
Frais de dossier	Tout	Uniques : 2 999 \$ par fournisseur
Frais par étudiant [§]	CSA	100 \$ annuellement par étudiant
	CSP	200 \$ annuellement par étudiant
	CSL	500 \$ annuellement par étudiant
Former le formateur*	Tout	1 495 \$ par formateur
Former l'examineur	Tout	1 495 \$ par examinateur
Frais de permis d'examineur	CSA	200 \$ (445 \$ au détail)
	CSP	349 \$ (699 \$ au détail)
	CSL	499 \$ (999 \$ au détail)

§ Escompte de 25 % pour l'inscription de 101 à 249 étudiants; escompte pour l'inscription de 50 % de 250 étudiants et plus.

* Obligatoire pour un formateur désigné par fournisseur accrédité au cours de la première année (accessible en un atelier d'une demi-journée ou en trois séminaires d'une heure)

ANNEXES

Cette annexe inclut des liens vers des documents connexes qu'on peut trouver utiles dans la préparation de la demande d'accréditation.

Exigences relatives aux désignations professionnelles de l'ACPV

Disponible à l'adresse suivante :

<https://www.cpsa.com/fr/certification-professionnelle/d%C3%A9crochez-votre-titre>

Cadre de compétences professionnelles en vente

Disponible à l'adresse suivante :

<https://www.cpsa.com/fr/certification-professionnelle/cadre-de-comp%C3%A9tence>

Cadre de compétences des leaders de la vente

Disponible à l'adresse suivante :

<https://www.cpsa.com/fr/certification-professionnelle/cadre-de-comp%C3%A9tence>

LISTE DE VÉRIFICATION DE LA DEMANDE D'ACCRÉDITATION

Formulaire à remplir en format PDF disponible à l'adresse suivante : <https://www.cpsa.com/docs/default-source/certification-forms/accreditation-application-checklist.pdf?sfvrsn=2>

Pour préparer votre demande, veuillez remplir les sections du formulaire et rassembler toute la documentation pertinente. Remplir un (1) formulaire pour chaque programme. Faire parvenir le formulaire rempli et toute la documentation à institute@cpsa.com

Section 1 : Information sur la candidate ou le candidat

Éducation ou fournisseur de services éducatifs : _____

Adresse professionnelle : _____

Nom du programme : _____

Personne-ressource principale pour la demande

Nom : _____ Courriel : _____

Poste : _____ No de téléphone : _____

Service : _____ Langue préférée : Anglais Français

Personne-ressource pour les frais d'examen

Identique à la personne-ressource principale ci-haut OU

Nom : _____ Courriel : _____

Poste : _____ No de téléphone : _____

Service : _____ Langue préférée : Anglais Français

Section 2 : Harmonisation au cadre de compétences et exigences de prestation des cours

Énumérez les cours ou modules qui s'harmonisent à chaque domaine de compétence. Veuillez consulter l'intégralité du Cadre de compétences pour vous assurer de l'harmonisation.

Demande d'accréditation CSA ou CSP

> Prospection : _____

> Favoriser les relations avec les clients : _____

> Développer des solutions axées sur le client : _____

> Négociation et conclusion : _____

> Effectuer des suivis : _____

> Sens des affaires : _____

> Technologie des processus de vente : _____

> Conduite des affaires professionnelles : _____

Demande d'accréditation CSL :

- > Planification stratégique des ventes : _____
- > Diriger l'équipe des ventes : _____
- > Encadrement pour la réussite commerciale : _____
- > Développer les relations avec la clientèle : _____
- > Sens des affaires : _____
- > Technologie commerciale : _____
- > Déontologie en matière de vente : _____

Les plans de cours devraient être inclus pour chaque cours. Cela comprend :

- une brève description du contenu du cours
- les acquis d'apprentissage visés pour le cours
- les objectifs d'apprentissage visés pour chaque module (au besoin)
- la durée du cours (jours ou heures d'apprentissage)
- le pourcentage utilisé des formats de prestation (en classe avec le formateur, classe virtuelle, apprentissage autonome, etc.)
- une description de la technologie utilisée pour faciliter le cours ou le programme (logiciel permettant l'échange de renseignements, collaboration, webinaire, etc.)
- un résumé de la méthode d'évaluation (c.-à-d. comment on détermine la réussite).

Section 3 : Qualifications des formateurs

- CV de chaque formatrice ou formateur (résumé, lien vers le CV LinkedIn, lien vers le résumé dans l'institution, etc.) OU
- Normes d'embauche pour le fournisseur de services d'éducation (si on dépasse les exigences minimales, voir précédemment)

Section 4 : Processus opérationnel

- Preuve de l'accréditation auprès de l'organisme Association to Advance Collegiate Schools of Business (AACSB); OU
- Preuve de l'accréditation auprès de l'organisme Accreditation Council for Business Schools and Programs (ACBSP); OU
- Preuve de l'approbation du programme par le ministère de votre gouvernement provincial; OU
- Politiques et procédures qui abordent les questions suivantes :
 - une description ou une politique qui décrit le processus par lequel l'institution assure une prestation de cours de première qualité, l'harmonisation du curriculum et la participation des étudiants
 - un résumé du processus d'amélioration continue du contenu de cours et de l'expérience des étudiants de l'institution
 - une description ou une politique qui décrit en grande partie le processus par lequel l'institution assure le développement professionnel continu de ses formateurs ou facilitateurs
 - une description ou des images de l'emplacement physique où les classes, les laboratoires ou les stages ont lieu.

À PROPOS DE L'INSTITUT DE L'ACPV

L'institut de l'ACPV augmente la valeur et la crédibilité de la profession de la vente grâce à des normes, à un code d'éthique et à une certification.

À PROPOS DE L'ACPV

Votre partenaire en réussite des ventes

L'Association canadienne des professionnels de la vente (ACPV) est le chef de file le plus respecté au Canada dans le domaine de la vente.

Nos outils normalisés, notre formation et nos ressources habilitent les professionnels de la vente depuis leurs premiers pas jusqu'aux niveaux supérieurs en leur offrant la possibilité de se réaliser et de progresser. Les programmes de certification de pointe récompensent les meilleurs dans leur domaine et fixent la barre pour l'excellence à chaque étape de leur carrière de vente.

Les quelque 20 000 membres de l'ACPV comprennent des dirigeants de l'industrie, des cadres, des entrepreneurs, des directeurs, des représentants des ventes et des agents d'un océan à l'autre.

Progression des ventes. Accélération du rendement.

Financé en partie par le Gouvernement du Canada
par le programme d'appui aux initiatives sectorielles.

Canada 



acpv.com



institute@cpsa.com



1 888 267 2772 (CPSA)