

RESSOURCES PEDAGOGIQUES : COMMERCIAL TERRAIN

Notre ressource pédagogique « Commercial terrain » labellisée SCORM s'installe facilement sur une plateforme LMS. Nous concédons les droits de ce programme de formation sur étagère aux entreprises, centres de formation, écoles pour organiser du e-learning ou du blended learning.

Le programme de perfectionnement « Commercial terrain » comporte 25 formations enregistrées en vidéo sous forme d'interviews par des experts praticiens de l'entreprise.

La formation de perfectionnement au métier de « Commercial terrain » est composée des 25 formations en vidéo enrichie (rich media) suivantes :

[Le pitch, ma carte de visite vocale](#) / 10 min 01

Alain Muleris - Expert en développement commercial - Vitamine V

[Gagner en confiance pour gagner ses ventes](#) / 14 min 03

Patrick de Sépibus - Coach en création et développement d'entreprise - Coaching Series

[Préparer son mental pour gagner ses ventes](#) / 9 min 50

Alain Muleris - Expert en développement commercial - Vitamine V

[Améliorer votre image personnelle pour améliorer votre chiffre d'affaires](#) / 13 min 44

Estelle Waniowski-Daniel - Consultante en image - Glamour Coaching

[Améliorer sa communication par le biais du storytelling](#) / 7 min 28

Stéphane Dangel - Conseil et formation en storytelling - Stéphane Dangel consultant

[Prospecter utile pour décrocher un rendez-vous](#) / 14 min 53

Bruno Fouard - Consultant formateur - ABCP Formation

[La prospection en pratique](#) / 13 min 44

Alain Iozzino - Marketing direct - E-prospects

[Développer son entreprise grâce aux réseaux](#) / 18 min 52

Olivier Luisetti - Formateur consultant social web - Cohesion-international

[Comment trouver de nouveaux clients par le réseautage ?](#) / 5 min 32

Christine Pedditzi - Accompagnatrice commerciale - CP + Formation

[Participer à une soirée réseau](#) / 19 min 20

Olivier Luisetti - Formateur consultant social web - Cohesion-international

[Déclencher le bouche-à-oreille](#) / 4 min 06

Christine Pedditzi - Accompagnatrice commerciale - CP + Formation

[Participer à un salon](#) / 12 min 28

Manuel Bouchet - Consultant en marketing - 623 Incom

[Equiper les itinérants d'outils digitaux](#) / 10 min 05

Michel Sasportas - Spécialiste en édition de logiciels de mobilité - DANEM

[L'éco-conduite](#) / 15 min 53

Jérôme Couaillier - Management, organisation et gestion des risques - Dynamique Consultance

[ESSENTIEL Vente et négociation](#) / 17 min 36

[La vente entre entreprises \(B to B\)](#) / 9 min 58

Sébastien Marguin - Conseil en développement commercial - Gest'Com

[2 principes importants de la négociation commerciale](#) / 9 min 26

Benjamin Rousseau - Formateur en développement commercial

[Comment mener un entretien gagnant](#) / 9 min 29

Roseline Sicos - Consultante formatrice & Coach - Actiscrea

[Vendre de la matière grise](#) / 14 min 43

Corinne Pichoud - Formation et conseil en développement commercial, spécialiste de la vente de matière

grise - KaréKo

[Argumenter par les avantages-bénéfices-caractéristiques-preuves](#) / 7 min 42

Bruno Fouard - Consultant formateur en Management - ABCP Formation

[Déclencher la vente](#) / 6 min 38

Bruno Fouard - Consultant formateur en Management - ABCP Formation

[La CRM au quotidien](#) / 11 min 40

Eric Quénoy - Facilitateur commercial et marketing - Les Pôles

[Pourquoi fidéliser ses clients et quels clients fidéliser ?](#) / 17 min 28

Fabienne Crussaire - Conseil en communication et accompagnement de PME - Veille de Première

[Gérer la relance client sans perdre de client](#) / 12 min 13

Grisel Lamotte - Expert en relance amiable

[Le recouvrement amiable des créances](#) / 12 min 07

Georges-Paul Grigliatti - Consultant formateur en crédit management - Agima

LaFormationPourTous.com concède les droits d'utilisation du programme de formation métier en e-learning « Commercial terrain » pour des durées de 3, 6, 12 mois au choix en appliquant les tarifs suivants :

	3 mois	6 mois	1 an
Moins de 20 utilisateurs	135 Euros HT/collection	175 Euros HT/collection	450 Euros HT/collection
De 21 à 50 utilisateurs	300 Euros HT/collection	560 Euros HT/collection	1000 Euros HT/collection
De 51 à 100 utilisateurs	550 Euros HT/collection	1000 Euros HT/collection	1820 Euros HT/collection
De 101 à 200 utilisateurs	1000 Euros HT/collection	1800 Euros HT/collection	3285 Euros HT/collection

Contact pour la mise en place du programme de formation métier en e-learning « Commercial terrain » sur votre plateforme LMS : commercial@laformationpourtous.com ou 06 82 93 35 07.