

Catalogue de formations > Métiers : Commercial > Chef des ventes

FORMATION : CHEF DES VENTES

Sous la responsabilité du directeur commercial, **le chef des ventes participe à l'élaboration de la politique commerciale de l'entreprise, qu'il applique ensuite sur le terrain avec une équipe de commerciaux.** Le chef des ventes ou directeur des ventes recrute, gère, anime, motive les équipes de commerciaux et de vendeurs qui travaillent sous sa responsabilité. Le chef des ventes négocie et entretient des relations étroites avec les clients les plus importants de l'entreprise. Le chef des ventes assure la gestion des budgets, analyse et contrôle les résultats des ventes au regard des objectifs et, si nécessaire, il opère des changements dans sa stratégie commerciale. Charnière entre la direction et le terrain, le chef des ventes réalise une veille permanente sur l'évolution du marché et de la concurrence.

Objectifs de la formation de perfectionnement Chef des ventes

- Intégrer le marketing et la vente omni canal
- Se former au management d'équipe

Public visé par la formation Chef des ventes

Le programme de perfectionnement chef des ventes s'adresse :

- aux commerciaux qui veulent évoluer vers un poste de directeur des ventes
- aux directeurs des ventes qui veulent se perfectionner dans l'omni canal

Formateurs de la formation Chef des ventes

Les experts qui ont enregistré les formations du programme chef des ventes sont des spécialistes de la vente et du marketing dont l'omni canal.

Les experts formateurs de ce programme sont des praticiens spécialisés en management d'équipes.

Le prix du programme de formation Chef des ventes est de 95 €H.T. - 114 €T.T.C.

Il comprend :

- 1/ Le programme de formation Chef des ventes composé de 25 formations.
- 2/ Un abonnement de formation d'1 mois qui donne accès aux 25 formations du programme Chef des ventes, mais aussi à l'ensemble du catalogue de 1300 formations de www.laformationpourtous.com pendant ce mois.
- 3/ Un examen en ligne d'une heure, sous surveillance de web cam, avec correction automatique et délivrance d'une note. Pour pouvoir soutenir l'examen, le candidat doit avoir étudié 90 % des formations du programme Chef des ventes.
- 4/ Un certificat de formation avec la liste des formations étudiées et la note obtenue.

Le temps total de formation de ce programme de formation Directeur des ventes est de 5h55min de vidéo+ le temps d'étude estimé à 50% du temps vidéo + 1 heure de préparation à l'examen + 1 heure d'examen, soit un temps total de formation de 10h52min.

Ce programme de formation chef des ventes peut aussi être installé sur le [LMS des entreprises et des organismes de formation qui le souhaitent](#).

Les programmes de formation complémentaires au programme Chef des ventes sont Directeur commercial, Chargé d'affaires à l'international, Développer des comportements et savoir-être gagnants, Améliorer ses compétences managériales et Directeur marketing.



[La veille marketing et commerciale // 8:42](#)

Frédéric Liotard - Développement commercial des entreprises - Réseau Prospective



[Pourquoi et comment segmenter son marché // 10:07](#)

Stéphane Leblond - Consultant en marketing - RBMG



[Différenciez-vous pour éviter la concurrence // 14:20](#)

Bruno De Vathaire - Communication Publicité Web - Innergence



[Réaliser une enquête de satisfaction clients // 15:20](#)

Myriam Vandenbroucque - Coach Marketing - MonCoachMarketing.com



[Attirer plus de clients grâce à l'omnicanal // 16:46](#)

Elie Liberman - Expert en marketing client et stratégies de fidélisation - MarketingCoach



[Mettre en place des plans d'actions commerciales // 12:34](#)

Agnès Bertin - Consultante en Développement Commercial - AB DIRCOM (réseau ProspActive)



[Programmer sa réussite commerciale // 9:54](#)

Eric Niaufre - Expert en développement commercial PME - Prospective / CATOMA DEVELOPPEMENT



[Les clés d'un bon budget // 13:22](#)

Michel Pivot - Direction financière auprès des PME - DAF Evolution



[Fixer vos prix de vente // 15:46](#)

Jean-Paul Debeuret - Serial entrepreneur - LaFormationPourTous.com



[Les clés d'un lancement produit réussi // 8:37](#)

Sophie Callies - Conseil marketing BtoB - SO-xperts



[Répondre à un appel d'offres par Internet // 7:15](#)

Bernard Truffaut - Spécialiste en Marchés Publics et Appels d'Offres - Rapid'Ao



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

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



[Les outils de la fidélisation client // 18:43](#)

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



[Créer une communauté avec ses clients pour vendre plus // 26:55](#)

Frédéric Canevet - Consultant en Web marketing - CONSEILSMARKETING.COM



[Suivre la réalisation des objectifs de ses collaborateurs // 11:27](#)

Marina Barreau - Coach et dirigeant de société - Caminea



[Evaluer les compétences et les performances // 20:55](#)

Alain Avanthey - Consultant formateur spécialisé en management - ETHIMAC



[Déployer sa politique de rémunération pour qu'elle soit motivante](#) // 17:22
Michel Fourmy - Management du capital humain et création de valeur - Michel Fourmy Conseil



[Rémunération et motivation des commerciaux](#) // 16:34
Agnès Bertin - Développement Commercial - Prospactive



[Equiper les itinérants d'outils digitaux](#) // 10:05
Michel Sasportas - Spécialiste en édition de logiciels de mobilité - DANEM



[Utiliser les TIC pour manager à distance](#) // 20:08
Marie-Laure Herbaux - Conseil et formateur en Management à distance - BridgeDistance



[Comment aider ses collaborateurs à gérer leur temps de travail](#) // 11:34
Pierre Bultel - Gestion opérationnelle des Ressources Humaines - PBRH



[Créer un climat de confiance avec vos salariés](#) // 11:47
Damien Sanchez-Buxareu - Consultant formateur



[Motiver vos collaborateurs par la reconnaissance](#) // 8:52
Damien Sanchez-Buxareu - Consultant formateur



[Comment créer une équipe qui vous est dévouée ?](#) // 14:30
Patrick de Sépibus - Coach en création et développement d'entreprise - Coaching Series



[Manager des personnalités difficiles](#) // 16:00
Bruno Fouard - Consultant formateur en Management - ABCP Formation