

Catalogue de formations > Métiers : Commercial > Commercial terrain

FORMATION : COMMERCIAL TERRAIN

Le commercial terrain ou commercial itinérant ou commercial B to B se déplace en permanence en clientèle, il est sur le terrain. Suivant les activités, il visite à intervalles réguliers ses clients pour prendre les commandes et présenter éventuellement de nouveaux produits ou il visite ses clients de manière plus épisodique. Dans certaines activités, il applique des tarifs de vente avec peu de possibilités de négociation. Dans d'autres activités, le commercial doit négocier contrat par contrat. Le commercial terrain est en charge des relances en cas de retards de paiements. Le commercial terrain prospecte de nouveaux clients afin d'élargir son portefeuille.

Objectifs de la formation de perfectionnement Commercial terrain

- Découvrir les comportements gagnants pour vendre
- Se perfectionner dans la prospection multi canal
- Apprendre de nouvelles techniques de négociation
- Apprendre les techniques de relance des factures impayées

Public visé par la formation Commercial terrain

Le programme de perfectionnement Commercial terrain s'adresse :

- aux étudiants en commercial qui veulent découvrir les techniques des praticiens
- aux commerciaux sédentaires qui veulent devenir itinérants
- aux commerciaux itinérants qui veulent se perfectionner

Formateurs de la formation Commercial terrain

Les experts qui ont enregistré les formations du programme Commercial itinérant ou terrain sont des spécialistes du comportemental, du digital, de la négociation commerciale, de la relance client. Les experts formateurs de ce programme sont des praticiens spécialisés qui possèdent une large expérience du terrain.

Le prix du programme de formation Commercial terrain est de 115 €H.T. - 138 €T.T.C.

Il comprend :

- 1/ Le programme de formation Commercial terrain composé de 25 formations.
- 2/ Un abonnement de formation d'1 mois qui donne accès aux 25 formations du programme Commercial terrain, 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 Commercial terrain.
- 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 Commercial B to B est de 4h59min 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 9h29min.

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

Les programmes de formation complémentaires sont Chargé(e) de marketing et Développer des comportements et savoir-être gagnants.

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

Alain Muleris - Expert en développement commercial - Vitamine V



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

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



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

Alain Muleris - Expert en développement commercial - Vitamine V



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

Estelle Waniowski-Daniel - Consultante en image - Glamour Coaching



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

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



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

Bruno Fouard - Consultant formateur - ABCP Formation



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

Alain Iozzino - Marketing direct - E-prospects



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

Christine Peditzi - Accompagnatrice commerciale - CP + Formation



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

Olivier Luisetti - Formateur consultant social web - Cohesion-international



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

Christine Peditzi - Accompagnatrice commerciale - CP + Formation



[Participer à un salon // 12:28](#)

Manuel Bouchet - Consultant en marketing - 623 Incom



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

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



[L'éco-conduite // 15:53](#)

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



[L'essentiel de la Vente et négociation // 17:21](#)

18 Experts de LaFormationPourTous.com



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

Sébastien Marguin - Conseil en développement commercial - Gest'Com



[2 principes importants de la négociation commerciale // 8:27](#)

Benjamin Rousseau - Formateur en développement commercial



[Comment mener un entretien gagnant // 9:29](#)
Roseline Sicos - Consultante formatrice & Coach - Actiscrea



[Vendre de la matière grise // 14:43](#)
Corinne Pichoud - Formation et conseil en développement commercial, spécialiste de la vente de matière grise - KaréKo



[Argumenter par les avantages - bénéfiques - caractéristiques - preuves // 7:42](#)
Bruno Fouard - Consultant formateur en Management - ABCP Formation



[Déclencher la vente // 6:38](#)
Bruno Fouard - Consultant formateur en Management - ABCP Formation



[La CRM au quotidien // 11:40](#)
Eric Quénoy - Facilitateur commercial et marketing - Les Pôles



[Pourquoi fidéliser ses clients et quels clients fidéliser ? // 17:28](#)
Fabienne Crussaire - Conseil en communication et accompagnement de PME - Veille de Première



[Gérer la relance client sans perdre de client // 12:13](#)
Grisel Lamotte - Expert en relance amiable - CM PLUS France



[Le recouvrement amiable des créances // 12:07](#)
Georges-Paul Grigliatti - Consultant formateur en crédit management - Agima



[Développer son entreprise grâce aux réseaux // 18:52](#)
Olivier Luisetti - Formateur consultant social web - Cohesion-international