

Catalogue de formations > Métiers : Commercial > Directeur commercial

FORMATION : DIRECTEUR COMMERCIAL

Le Directeur commercial élabore la politique commerciale de l'entreprise dans le respect de la stratégie définie avec la direction générale et des budgets fixés. Le directeur commercial suit et contrôle les mises en œuvre sur le terrain.

Il travaille en étroite collaboration avec le directeur marketing. Dans les PME, le PDG cumule souvent les trois fonctions : direction générale, direction marketing, direction commerciale.

Le directeur commercial manage les équipes commerciales, il gère et contrôle l'ensemble des moyens commerciaux. Il conduit les négociations commerciales importantes.

Objectifs de la formation de perfectionnement Directeur commercial

- Se former aux apports du digital dans la stratégie et le plan d'action commercial
- Parfaire la formation en management des équipes commerciales

Public visé par la formation Directeur commercial

Le programme de perfectionnement Directeur commercial s'adresse :

- aux commerciaux qui veulent évoluer vers un poste de directeur commercial
- aux directeurs des ventes qui veulent étudier l'impact du digital dans la vente
- aux dirigeants d'entreprises qui cumulent leurs fonctions de direction d'entreprise avec celles de directeur commercial

Formateurs de la formation Directeur commercial

Les experts qui ont enregistré les formations du programme Directeur commercial sont des spécialistes :

- du développement commercial
- du digital que ce soit pour le commerce B to B ou pour la vente en magasins
- du management des individus et des équipes

Le prix du programme de formation Directeur commercial est de 95 €H.T. - 114 €T.T.C.

Il comprend :

- 1/ Le programme de formation Directeur commercial composé de 25 formations.
- 2/ Un abonnement de formation d'1 mois qui donne accès aux 25 formations du programme Directeur commercial, 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 Directeur commercial.
- 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 commercial est de 6h08min 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 11h12min.

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 d'affaires à l'international, Chef projet e-commerce, Chef projet transformation digitale, Directeur marketing, Développer des comportements et savoir être gagnants, Améliorer ses compétences managériales, Gérer des projets et Maîtriser les stratégies de développement de l'entreprise.



[Choisir ses canaux de distribution // 6:52](#)

Frédéric Liotard - Développement commercial des entreprises - Réseau Prospective



[Recruter en faisant la différence entre les bons et les meilleurs candidats // 14:15](#)

Michel Fourmy - Management du capital humain et création de valeur - Michel Fourmy Conseil



[Réussir le recrutement de ses commerciaux // 14:41](#)

Cyril Capel - Recrutement de commerciaux et managers commerciaux - CCLD Recrutement



[Mettre en place un réseau de vente indirecte // 17:17](#)

Cécile Dekeuwer - Avocate en droit international des affaires - D2K Avocats &

Jean-Marie Cognet - Développement Commercial - Ubicast



[Vendre avec des agents commerciaux // 7:49](#)

Développement commercial - Agent CO



[Fixer les conditions générales de vente \(CGV\) // 18:58](#)

Cécile Dekeuwer - Avocate conseil d'entreprises en droit des affaires –membre de Lex in IT



[Gagner un appel d'offres // 15:14](#)

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



[Comprendre le parcours client à l'ère digitale // 19:20](#)

Frédéric Canevet - Consultant en Web marketing - CONSEILSMARKETING.COM



[L'omnicanal ou comment s'adapter aux clients 2.0 // 18:54](#)

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



[Vendre plus avec l'omnicanal // 20:16](#)

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



[Utiliser internet pour faire venir les clients dans les magasins // 19:55](#)

Serge Camguilhem - Consultant en développement commercial et marketing - ALTEEM



[Vendre plus dans les magasins avec le digital // 19:31](#)

Serge Camguilhem - Consultant en développement commercial et marketing - ALTEEM



[Implanter le digital dans les magasins // 11:52](#)

Cécile Pelletier - Consultante en transformation digitale - Adone Conseil



[Constituer une équipe digitale // 11:02](#)

Christophe de Bueil - Conseil en recrutement dans la transformation digitale - Robert Half



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

Myriam Vandenbroucque - Coach Marketing - MonCoachMarketing.com

[S'aventurer sur un nouveau marché // 13:02](#)

Frédéric Liotard - Développement commercial des entreprises - Réseau Prospective



[L'essentiel de Management d'un individu](#) // 11:20
21 Experts de LaFormationPourTous.com



[Savoir déléguer pour réussir](#) // 16:36
Hervé Coudière - Consultant en management - Hommes & Coopération



[Manager à distance : les clés de la réussite](#) // 23:16
Marie-Laure Herbaux - Conseil et formateur en Management à distance - BridgeDistance



[Réussir ses entretiens annuels](#) // 12:09
Marina Barreau - Coach et dirigeant de société - Caminea



[Passer de l'entretien professionnel au développement des compétences](#) // 12:51
Laurent Chambaron - Expert en gestion des compétences et formation - AD CONSEILS



[L'essentiel du Management d'équipe](#) // 10:15
20 Experts de LaFormationPourTous.com



[Améliorer sa posture managériale](#) // 9:59
Gaëlle Lafon - Coach, formatrice et IPRP - Entre les mots



[Comment développer la cohésion et l'esprit d'équipe](#) // 17:31
Dominique Chalvin - Psycho-sociologue - Chalvin Formation



[Facteurs clés de succès de la cohésion d'équipe](#) // 10:25
Jean-Jacques Montlahuc - Intervenant en intelligence collective & management - Le team builder