

Catalogue de formations > Métiers : Commercial > Vendeur sédentaire

FORMATION : VENDEUR SÉDENTAIRE

Le vendeur ou la vendeuse sédentaire assure une relation commerciale à distance, principalement par téléphone et internet dans les bureaux de l'entreprise. Le vendeur sédentaire gère les relations clients en relation avec les équipes du terrain (ingénieur commercial, chargé d'affaires itinérant) et travaille souvent en binôme. Le vendeur sédentaire assure le suivi des dossiers et les prises de rendez-vous. Selon les secteurs, le vendeur sédentaire analyse les besoins et attentes de ses clients, les conseille et les fidélise. Il prospecte de nouveaux clients afin d'élargir son portefeuille.

Objectifs de la formation de perfectionnement Vendeur Sédentaire

- Apprendre à s'organiser et à faire face aux dérangements incessants
- Apprendre à prendre des rendez-vous et à vendre par téléphone
- Maîtriser les techniques de recherche de prospects et clients par internet
- Savoir gérer un fichier client

Public visé par la formation Vendeur sédentaire

Le programme de perfectionnement Vendeur sédentaire s'adresse :

- aux assistant(e)s qui veulent évoluer vers un poste de commercial mais ne veulent pas se déplacer en clientèle ;
- aux commerciaux sédentaires qui veulent maîtriser les techniques de recherche de clients par internet.

Formateurs de la formation Vendeur sédentaire

Les experts qui ont enregistré les formations du programme Vendeur sédentaire sont des spécialistes du comportemental, du digital, de la vente.

Pour la partie commerciale, les experts formateurs de ce programme sont des consultants spécialisés dans la vente et le commercial qui ont une large expérience du terrain

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

Il comprend :

- 1/ Le programme de formation Vendeur sédentaire composé de 25 formations.
- 2/ Un abonnement de formation d'1 mois qui donne accès aux 25 formations du programme Vendeur sédentaire , 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 Vendeur sédentaire .
- 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 Vendeur sédentaire est de 4h06min 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 8h09min.

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 Maîtriser les savoir-faire nécessaires en entreprise, Commercial terrain et Chargé(e) de marketing.



Savoir s'organiser et gérer son temps // 11:15

Pierre Bultel - Gestion opérationnelle des Ressources Humaines - PBRH



Optimiser sa journée de travail // 7:03

Philippe Helmstetter - Expert en Gestion du temps et Organisation - Tempeo



Gérer efficacement sa messagerie // 7:27

Philippe Helmstetter - Expert en Gestion du temps et Organisation - Tempeo



Faire face aux interruptions // 8:39

Philippe Helmstetter - Expert en Gestion du temps et Organisation - Tempeo



Savoir présenter son entreprise en 2 minutes // 1:54

Coralie Beguey Cissé - Consultant et formateur en management durable



Etre l'ambassadeur de son produit // 7:43

Alessia Vonau - Business Coach - Diléal



Préparer son argumentaire de vente // 5:19

Gaël Lavy - Expert en développement commercial PME - Prospactive / MGL Développement



L'essentiel de la Prospection/avant vente // 12:33

21 Experts de LaFormationPourTous.com



La prospection multi-canal // 9:03

Alain Muleris - Expert en développement commercial - Vitamine V



Prendre des rendez-vous par téléphone // 12:04

Laurence Decharnes - Consultant Vente et Management - Sensévolia



La prospection téléphonique // 10:26

Eric Niaufré - Expert en développement commercial PME - Prospactive / CATOMA DEVELOPPEMENT



Réaliser des mailings efficaces // 13:35

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



Trouver des clients par Internet // 19:53

Adrian Measures - Conseil en marketing - Neocamino



L'essentiel de Utiliser professionnellement les réseaux sociaux // 13:09

11 Experts de LaFormationPourTous.com



Optimiser votre présence sur Internet // 7:47

Isabelle Neyraud - Spécialiste de la communication 2.0 - Since 1926



Créer et administrer une page Facebook // 8:50

Isabelle Neyraud - Spécialiste de la communication 2.0 - Since 1926



[Vendre sur LinkedIn](#) // 13:51

Joëlle Walraevens - Formateur Auteur Conférencier, Spécialiste LinkedIn - HUBICC



[Vendre sur Amazon](#) // 12:45

Jean-Pierre Villatte - Consultant e-commerce - Jean-Pierre-Villatte.com



[Acheter des mots clés sur internet](#) // 10:49

Emilie Hemmer - Experte en web marketing - POPTRAFIC



[Un fichier prospect](#) // 5:40

Armand Lefebvre - Expert en développement commercial PME - Faber Developpement



[Créer et faire vivre son fichier prospects](#) // 5:33

Christine Peditzi - Accompagnatrice commerciale - CP + Formation



[L'optimisation du fichier client](#) // 8:06

Pascal Caudrelier - Consultant en développement commercial - IPC réseau PROSPACTIVE



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

18 Experts de LaFormationPourTous.com



[Comment rendre une proposition commerciale gagnante](#) // 7:11

Christine Peditzi - Accompagnement stratégique et opérationnel aux développement commercial - CP + Formation Commerciale



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

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