

RESSOURCES PEDAGOGIQUES : CHEF DES VENTES

Notre ressource pédagogique « Chef des ventes » 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 « Chef des ventes » comporte 25 formations enregistrées en vidéo sous forme d'interviews par des experts praticiens de l'entreprise.

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

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

Frédéric Liotard - Développement commercial des entreprises - Réseau Prospactive

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

Stéphane Leblond - Consultant spécialisé en franchise - RBMG

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

Bruno De Vathaire - Communication Publicité Web - Innergence

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

Myriam Vandenbroucque - Coach Marketing - MonCoachMarketing.com

[Attirer plus de clients grâce à l'omnicanal](#) / 16 min 45

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

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

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

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

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

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

Michel Pivot - Direction financière auprès des PME - DAF Evolution

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

Jean-Paul Debeuret - Serial entrepreneur - tvdesentrepreneurs.com

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

Sophie Callies - Conseil marketing BtoB - SO-xperts

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

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

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

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

[Les outils de la fidélisation clients](#) / 18 min 43

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

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

Frédéric Canevet - Consultant en Web marketing - CONSEILSMARKETING.COM

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

Marina Barreau - Coach et dirigeant de société - Caminea

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

Alain Avanthey - Consultant formateur spécialisé en management - ETHIMAC

[Déployer sa politique de rémunération pour qu'elle soit motivante](#) / 17 min 22

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

[Rémunération et motivation des commerciaux](#) / 16 min 34

Agnès Bertin - Développement Commercial - Prospactive

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

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

[Utiliser les TIC pour manager à distance](#) / 20 min 08

Marie-Laure Herbaux - Conseil et formateur en Management à distance - BridgeDistance

[Comment aider ses collaborateurs à gérer leur temps de travail](#) / 11 min 34

Pierre Bultel - Gestion opérationnelle des Ressources Humaines - PBRH

[Créer un climat de confiance avec vos salariés](#) / 11 min 47

Damien Sanchez-Buxareu - Consultant formateur

[Motiver vos collaborateurs par la reconnaissance](#) / 8 min 52

Damien Sanchez-Buxareu - Consultant formateur

[Comment créer une équipe qui vous est dévouée ?](#) / 14 min 30

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

[Manager des personnalités difficiles](#) / 16 min 00

Bruno Fouard - Consultant formateur en Management - ABCP Formation

LaFormationPourTous.com concède les droits d'utilisation du programme de formation métier en e-learning « Chef des ventes » 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 « Chef des ventes » sur votre plateforme LMS : commercial@laformationpourtous.com ou 06 82 93 35 07.