

RESSOURCES PEDAGOGIQUES : CONSULTANT(E)

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

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

[Identifier nos comportements gagnants et perdants avec les autres](#) / 18 min 47

Valérie Commaret - Coach professionnel - CAPSARA

[Comprendre l'importance des savoir-être professionnels](#) / 11 min 24

Liliane Clavel Pardo - Coach du changement, gestion de carrière - La Fée du Changement

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

Alain Muleris - Expert en développement commercial - Vitamine V

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

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

[Le personal branding ou l'importance d'une marque personnelle pour les entrepreneurs](#) / 17 min 44

Pascale Baumeister - Consultante coach et animatrice spécialisée en personal branding

[Organiser sa veille stratégique sur internet](#) / 9 min 04

Judith Lukoki - Consultante en risques numériques - E-Social Media Consulting

[Etre présent sur le web](#) / 19 min 00

Emilie Hemmer - Experte en web marketing - POPTRAFIC

[La prospection multi-canal](#) / 9 min 03

Alain Muleris - Expert en développement commercial - Vitamine V

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

Bruno Fouard - Consultant formateur - ABCP Formation

[Développer son entreprise grâce aux réseaux](#) / 18 min 52

Olivier Luisetti - Formateur consultant social web - Cohesion-international

[Trouver des clients par Internet](#) / 19 min 53

Adrian Measures - Conseil en marketing - Neocamino

[Intégrer les médias sociaux dans sa stratégie de communication digitale](#) / 14 min 58

Jacques Hellart - Création d'entreprises, stratégie communication, marketing web et médias sociaux - Hellart J

[Réaliser des mailings efficaces](#) / 13 min 35

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

[Vendre de la matière grise](#) / 14 min 43

Corinne Pichoud - Formation et conseil en développement commercial, spécialiste de la vente de matière grise - KaréKo

[Savoir vendre ses compétences](#) / 20 min 50

Alain Leblay - Expert du dialogue social et membre de l'ANDRH

[Choisir un consultant](#) / 11 min 22

Marine Cousin-Bernard - Consultante Formatrice et Coach

[Savoir travailler avec un consultant](#) / 12 min 58

Marine Cousin-Bernard - Consultante Formatrice et Coach

[Préparer son argumentaire de vente](#) / 5 min 19

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

[Formaliser son offre de services intellectuels](#) / 11 min 35

Corinne Pichoud - Formation et conseil en développement commercial, spécialiste de la vente de matière grise - KaréKo

[Argumenter par les avantages-bénéfiques-caractéristiques-preuves](#) / 7 min 42

Bruno Fouard - Consultant formateur en Management - ABCP Formation

[Etablir ses prix de vente](#) / 10 min 38

Eric du Petit Thouars - Conseil et accompagnement du chef d'entreprise - Gérer ma petite entreprise

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

Christine Pedditzi - Accompagnement stratégique et opérationnel aux développements commerciaux - CP + Formation Commerciale

[Déclencher la vente](#) / 6 min 38

Bruno Fouard - Consultant formateur en Management - ABCP Formation

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

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

[Vendre plus aux clients existants](#) / 12 min 36

Agnès Bertin - Développement Commercial - Proactive

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