

RESSOURCES PEDAGOGIQUES : DIRECTEUR COMMERCIAL

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

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

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

Frédéric Liotard - Développement commercial des entreprises - Réseau Prospactive

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

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

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

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

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

Cécile Dekeuwer - Avocate en droit international des affaires - D2K Avocats & Jean-Marie Cognet - Développement Commercial - Ubicast

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

Développement commercial - Agent CO

[Fixer les conditions générales de vente](#) / 18 min 58

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

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

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

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

Frédéric Canevet - Consultant en Web marketing - CONSEILSMARKETING.COM

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

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

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

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

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

Serge Camguilhem - Consultant en développement commercial et marketing - ALTEEM

[Vendre plus dans les magasins grâce au digital](#) / 19 min 31

Serge Camguilhem - Consultant en développement commercial et marketing - ALTEEM

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

Cécile Pelletier - Consultante en transformation digitale - Adone Conseil

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

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

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

Myriam Vandenbroucque - Coach Marketing - MonCoachMarketing.com

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

Frédéric Liotard - Développement commercial des entreprises - Réseau Prospactive

[ESSENTIEL Management d'un individu](#) / 11 min 20

[Savoir déléguer pour réussir](#) / 16 min 36

Hervé Coudière - Consultant en management - Hommes & Coopération

[Manager à distance : les clés de la réussite](#) / 23 min 16

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

[Réussir ses entretiens annuels](#) / 12 min 09

Marina Barreau - Coach et dirigeant de société - Caminea

[Passer de l'entretien professionnel au développement des compétences](#) / 12 min 51

Laurent Chambaron - Expert en gestion des compétences et formation - AD CONSEILS

[ESSENTIEL Management d'équipe](#) / 10 min 15

[Améliorer sa posture managériale](#) / 10 min 00

Gaëlle Lafon - Coach, formatrice et IPRP - Entre les mots

[Comment développer la cohésion et l'esprit d'équipe](#) / 17 min 31

Dominique Chalvin - Psycho-sociologue - Chalvin Formation

[Facteurs clés de succès de la cohésion d'équipe](#) / 10 min 25

Jean-Jacques Montlahuc - Intervenant en intelligence collective & management - Le team builder

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