

## RESSOURCES PEDAGOGIQUES : VENDEUR SÉDENTAIRE

---

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

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

[Savoir s'organiser et gérer son temps](#) / 11 min 15

Pierre Bultel - Gestion opérationnelle des Ressources Humaines - PBRH

[Optimiser sa journée de travail](#) / 7 min 14

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

[Gérer efficacement sa messagerie](#) / 7 min 27

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

[Faire face aux interruptions](#) / 8 min 39

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

[Savoir présenter son entreprise en 2 minutes](#) / 1 min 54

Coralie Beguey Cissé - Consultant et formateur en management durable - Formation 37

[Etre l'ambassadeur de son produit](#) / 7 min 43

Alessia Vonau - Business Coach - Diléal

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

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

[ESSENTIEL Prospection avant-vente](#) / 12 min 53

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

Alain Muleris - Expert en développement commercial - Vitamine V

[Prendre des rendez-vous par téléphone](#) / 12 min 04

Laurence Decharnes - Consultant Vente et Management - Sensévolia

[La prospection téléphonique](#) / 10 min 26

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

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

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

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

Adrian Measures - Conseil en marketing - Neocamino

[ESSENTIEL Utiliser professionnellement les réseaux sociaux](#) / 13 min 12

[Optimiser votre présence sur les réseaux sociaux BtoB](#) / 7 min 47

Isabelle Neyraud - Spécialiste de la communication 2.0 - Since 1926

[Créer et administrer une page Facebook](#) / 8 min 50

Isabelle Neyraud - Spécialiste de la communication 2.0 - Since 1926

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

Joëlle Walraevens - Formateur Auteur Conférencier, Spécialiste LinkedIn - HUBICC

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

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

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

Emilie Hemmer - Spécialiste en e-marketing - PopTrafic

[Mettre en place un fichier prospect](#) / 5 min 40

Armand Lefebvre - Expert en développement commercial PME - Faber Developpement

[Créer et organiser votre fichier prospects](#) / 5 min 33

Christine Pedditzi - Accompagnatrice commerciale - CP + Formation

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

Pascal Caudrelier - Consultant en développement commercial - IPC réseau PROSPACTIVE

[ESSENTIEL Vente et négociation](#) / 17 min 36

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

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

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

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

LaFormationPourTous.com concède les droits d'utilisation du programme de formation métier en e-learning « Vendeur(se) sédentaire » pour des durées de 3, 6, 12 mois au choix en appliquant les tarifs suivants :

	<b>3 mois</b>	<b>6 mois</b>	<b>1 an</b>
<b>Moins de 20 utilisateurs</b>	<b>135</b> Euros HT/collection	<b>175</b> Euros HT/collection	<b>450</b> Euros HT/collection
<b>De 21 à 50 utilisateurs</b>	<b>300</b> Euros HT/collection	<b>560</b> Euros HT/collection	<b>1000</b> Euros HT/collection
<b>De 51 à 100 utilisateurs</b>	<b>550</b> Euros HT/collection	<b>1000</b> Euros HT/collection	<b>1820</b> Euros HT/collection
<b>De 101 à 200 utilisateurs</b>	<b>1000</b> Euros HT/collection	<b>1800</b> Euros HT/collection	<b>3285</b> Euros HT/collection

Contact pour la mise en place du programme de formation métier en e-learning « Vendeur(se) sédentaire » sur votre plateforme LMS : [commercial@laformationpourtous.com](mailto:commercial@laformationpourtous.com) ou 06 82 93 35 07.