

## Catalogue de formations > Métiers : Commercial > Directeur commercial

### FORMATION : DIRECTEUR COMMERCIAL

---

**Le Directeur commercial élabore la politique commerciale de l'entreprise dans le respect de la stratégie définie avec la direction générale et des budgets fixés.** Le directeur commercial suit et contrôle les mises en œuvre sur le terrain.

Il travaille en étroite collaboration avec le directeur marketing. Dans les PME, le PDG cumule souvent les trois fonctions : direction générale, direction marketing, direction commerciale.

Le directeur commercial manage les équipes commerciales, il gère et contrôle l'ensemble des moyens commerciaux. Il conduit les négociations commerciales importantes.

#### Objectifs de la formation de perfectionnement Directeur commercial

- Se former aux apports du digital dans la stratégie et le plan d'action commercial
- Parfaire la formation en management des équipes commerciales

#### Prérequis à la formation de perfectionnement Directeur commercial

Aucun

#### Public visé par la formation Directeur commercial

Le programme de perfectionnement Directeur commercial s'adresse :

- aux commerciaux qui veulent évoluer vers un poste de directeur commercial
- aux directeurs des ventes qui veulent étudier l'impact du digital dans la vente
- aux dirigeants d'entreprises qui cumulent leurs fonctions de direction d'entreprise avec celles de directeur commercial

#### Formateurs de la formation Directeur commercial

Les experts qui ont enregistré les formations du programme Directeur commercial sont des spécialistes :

- du développement commercial
- du digital que ce soit pour le commerce B to B ou pour la vente en magasins
- du management des individus et des équipes

**Le prix du programme de formation Directeur commercial est de 115 € H.T. - 138 € T.T.C.**

Il comprend :

- 1/ Le programme de formation Directeur commercial composé de 25 formations.
- 2/ Un abonnement de formation d'1 mois qui donne accès aux 25 formations du programme Directeur commercial, mais aussi à l'ensemble du catalogue de 1300 formations de [www.laformationpourtous.com](http://www.laformationpourtous.com) pendant ce mois. L'accès à la formation débute dès le règlement de la formation en cas d'inscription avec paiement en ligne ou à l'envoi du mail de convocation à la formation par les équipes de FORCES.
- 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 Directeur commercial.
- 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 Directeur commercial est de 4h19min de vidéo + le temps d'étude estimé à 50% du temps vidéo + 45 min de préparation à l'examen + 45 min 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 Chargé d'affaires à l'international, Chef projet e-commerce, Chef projet transformation digitale, Directeur marketing, Développer des comportements et

savoir être gagnants, Améliorer ses compétences managériales, Gérer des projets et Maîtriser les stratégies de développement de l'entreprise.

Liste des formations du programme elearning Directeur commercial (vous pouvez éditer ce document pour pointer les formations suivies au fur et à mesure de votre étude du programme).

Les vidéos de formations sont consultables par les personnes porteuses de handicap physique de leur domicile sur leur ordinateur, tablette ou portable. Les personnes souffrant de handicap visuel ou auditif peuvent avoir des difficultés à voir ou à entendre les vidéos.

Dans ce cas, elles peuvent consulter :

1/ l'Agefiph : [www.agefiph.fr](http://www.agefiph.fr) - 0 800 11 10 09 - et la page de son site web spécialement dédiée à la formation : <https://www.agefiph.fr/ressources-handicap-formation>

2/ le site [service-public.fr](http://service-public.fr) pour connaître leurs droits : <https://www.service-public.fr/particuliers.vosdroits>

L'équipe pédagogique de LaFormationPourTous.com peut être contactée sur [pedagogie@LaFormationPourTous.com](mailto:pedagogie@LaFormationPourTous.com) (réponse dans les 24 heures ouvrables) et du lundi au vendredi de 9h à 13h et de 14h à 17h au 01.39.57.64.82.



[Je choisis mes canaux de distribution // 6:03](#)

Frédéric Liotard - Développement commercial des entreprises - Réseau Prospactive



[Je recrute les meilleurs candidats // 11:02](#)

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



[Je réussis le recrutement des commerciaux // 12:07](#)

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



[Je mets en place un réseau de vente indirecte // 12:17](#)

Cécile Dekeuwer - Avocate en droit international des affaires - D2K Avocats &

Jean-Marie Cognet - Développement Commercial - Ubicast



[Je vends avec des agents commerciaux // 6:03](#)

Développement commercial - Agent CO



[Fixer les conditions générales de vente \(CGV\) // 5:43](#)

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



[Je gagne un appel d'offres // 9:53](#)

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



[Je comprends le parcours client à l'ère digitale // 11:45](#)

Frédéric Canevet - Consultant en Web marketing - CONSEILSMARKETING.COM



[Je m'adapte aux clients 2.0 // 11:01](#)

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



[Je mets en place la distribution omnicanal // 7:32](#)

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



[J'utilise internet pour faire venir les clients dans les magasins // 11:58](#)

Serge Camguilhem - Consultant en développement commercial et marketing - ALTEEM



[J'utilise le digital dans les magasins // 10:21](#)

Serge Camguilhem - Consultant en développement commercial et marketing - ALTEEM



[J'implante le digital dans mon magasin // 10:19](#)

Cécile Pelletier - Consultante en transformation digitale - Adone Conseil



[Je constitue une équipe digitale // 10:38](#)

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



[Je mesure la satisfaction des clients de l'entreprise // 13:10](#)

Myriam Vandenbroucq - Coach Marketing - MonCoachMarketing.com

[Je m'aventure sur un nouveau marché // 10:46](#)

Frédéric Liotard - Développement commercial des entreprises - Réseau Prospactive



[Je manage un salarié](#) // 11:06  
21 Experts de LaFormationPourTous.com



[Je délègue pour réussir](#) // 10:30  
Hervé Coudière - Consultant en management - Hommes & Coopération



[Manager à distance : les clés de la réussite](#) // 21:03  
Marie-Laure Herbaux - Conseil et formateur en Management à distance - BridgeDistance



[Je réussis mes entretiens annuels](#) // 10:17  
Marina Barreau - Coach et dirigeant de société - Caminea



[J'exploite les entretiens professionnels pour développer les compétences](#) // 8:50  
Laurent Chambaron - Expert en gestion des compétences et formation - AD CONSEILS



[Je manage mes équipes](#) // 10:00  
20 Experts de LaFormationPourTous.com



[J'améliore ma posture managériale](#) // 9:20  
Gaëlle Lafon - Coach, formatrice et IPRP - Entre les mots



[Je développe la cohésion et l'esprit d'équipe](#) // 9:00  
Dominique Chalvin - Psycho-sociologue - Chalvin Formation



[Je développe la cohésion de mes équipes](#) // 8:33  
Jean-Jacques Montlahuc - Intervenant en intelligence collective & management - Le team builder