

Catalogue de formations > Métiers : Commercial > Chef des ventes

FORMATION : CHEF DES VENTES

Sous la responsabilité du directeur commercial, **le chef des ventes participe à l'élaboration de la politique commerciale de l'entreprise, qu'il applique ensuite sur le terrain avec une équipe de commerciaux.** Le chef des ventes ou directeur des ventes recrute, gère, anime, motive les équipes de commerciaux et de vendeurs qui travaillent sous sa responsabilité. Le chef des ventes négocie et entretient des relations étroites avec les clients les plus importants de l'entreprise. Le chef des ventes assure la gestion des budgets, analyse et contrôle les résultats des ventes au regard des objectifs et, si nécessaire, il opère des changements dans sa stratégie commerciale. Charnière entre la direction et le terrain, le chef des ventes réalise une veille permanente sur l'évolution du marché et de la concurrence.

Objectifs de la formation de perfectionnement Chef des ventes

- Intégrer le marketing et la vente omni canal
- Se former au management d'équipe

Prérequis à la formation de perfectionnement Chef des ventes

Aucun

Public visé par la formation Chef des ventes

Le programme de perfectionnement chef des ventes s'adresse :

- aux commerciaux qui veulent évoluer vers un poste de directeur des ventes
- aux directeurs des ventes qui veulent se perfectionner dans l'omni canal

Formateurs de la formation Chef des ventes

Les experts qui ont enregistré les formations du programme chef des ventes sont des spécialistes de la vente et du marketing dont l'omni canal.

Les experts formateurs de ce programme sont des praticiens spécialisés en management d'équipes.

Le prix du programme de formation Chef des ventes est de 115 € H.T. - 138 € T.T.C.

Il comprend :

- 1/ Le programme de formation Chef des ventes composé de 25 formations.
- 2/ Un abonnement de formation d'1 mois qui donne accès aux 25 formations du programme Chef des ventes, mais aussi à l'ensemble du catalogue de 1300 formations de 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 Chef des ventes.
- 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 des ventes est de 4h09min 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 7h45min.

Ce programme de formation chef des ventes peut aussi être installé sur le [LMS des entreprises et des organismes de formation qui le souhaitent](#).

Les programmes de formation complémentaires au programme Chef des ventes sont Directeur commercial, Chargé d'affaires à l'international, Développer des comportements et savoir-être gagnants, Améliorer ses compétences managériales et Directeur marketing.

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

Les vidéos de formation 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 - 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 pour connaître leurs droits : <https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits>

L'équipe pédagogique de LaFormationPourTous.com peut être contactée sur 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.



[J'organise ma veille marketing et commerciale // 6:57](#)

Frédéric Liotard - Développement commercial des entreprises - Réseau Prospactive



[Je segmente mon marché // 8:36](#)

Stéphane Leblond - Consultant en marketing - RBMG



[Je vends plus avec le digital // 14:18](#)

12 Experts de LaFormationPourTous.com



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

Myriam Vandenbroucq - Coach Marketing - MonCoachMarketing.com



[J'attire plus de clients grâce à l'omnicanal // 10:20](#)

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



[Je mets en place des plans d'actions commerciales // 9:26](#)

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



[Je définis ma stratégie commerciale // 9:05](#)

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



[Je valide les budgets de l'entreprise // 12:11](#)

Michel Pivot - Direction financière auprès des PME - DAF Evolution



[Je fixe mes prix de vente // 13:25](#)

Jean-Paul Debeuret - Serial entrepreneur - LaFormationPourTous.com



[Je réussis le lancement d'un produit // 8:14](#)

Sophie Callies - Conseil marketing BtoB - SO-xperts



[Je réponds à des appels d'offres en ligne // 6:31](#)

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



[Je fidélise mes clients // 7:36](#)

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



[Je mets en place les outils de la fidélisation de ma clientèle // 8:20](#)

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



[J'anime une communauté virtuelle // 10:48](#)

Frédéric Canevet - Consultant en Web marketing - CONSEILSMARKETING.COM



[Je suis la réalisation des objectifs de mes collaborateurs // 9:32](#)

Marina Barreau - Coach et dirigeant de société - Caminea



[J'évalue les compétences et les performances // 6:51](#)

Alain Avanthey - Consultant formateur spécialisé en management - ETHIMAC



[Déployer sa politique de rémunération pour qu'elle soit motivante](#) // 13:00
Michel Fourmy - Management du capital humain et création de valeur - Michel Fourmy Conseil



[Je rémunère et fidélise mes commerciaux](#) // 7:22
Armand Lefebvre - Expert en développement commercial PME - Faber Developpement



[J'équipe les commerciaux itinérants d'outils digitaux](#) // 8:36
Michel Sasportas - Spécialiste en édition de logiciels de mobilité - DANEM



[J'utilise les TIC pour manager à distance](#) // 9:59
Marie-Laure Herbaux - Conseil et formateur en Management à distance - BridgeDistance



[Comment aider ses collaborateurs à gérer leur temps de travail](#) // 11:34
Pierre Bultel - Gestion opérationnelle des Ressources Humaines - PBRH



[Je crée un climat de confiance avec mes salariés](#) // 9:00
Damien Sanchez-Buxareu - Consultant formateur



[Je motive mes collaborateurs par la reconnaissance](#) // 8:15
Damien Sanchez-Buxareu - Consultant formateur



[Je crée une équipe qui m'est dévouée](#) // 11:17
Patrick de Sépibus - Coach en création et développement d'entreprise - Coaching Series



[Je manage des personnalités difficiles](#) // 15:21
Bruno Fouard - Consultant formateur en Management - ABCP Formation