

Catalogue de formations > Métiers : Commercial > Commercial terrain

FORMATION : COMMERCIAL TERRAIN

Le commercial terrain ou commercial itinérant ou commercial B to B se déplace en permanence en clientèle, il est sur le terrain. Suivant les activités, il visite à intervalles réguliers ses clients pour prendre les commandes et présenter éventuellement de nouveaux produits ou il visite ses clients de manière plus épisodique. Dans certaines activités, il applique des tarifs de vente avec peu de possibilités de négociation. Dans d'autres activités, le commercial doit négocier contrat par contrat. Le commercial terrain est en charge des relances en cas de retards de paiements. Le commercial terrain prospecte de nouveaux clients afin d'élargir son portefeuille.

Objectifs de la formation de perfectionnement Commercial terrain

- Découvrir les comportements gagnants pour vendre
- Se perfectionner dans la prospection multi canal
- Apprendre de nouvelles techniques de négociation
- Apprendre les techniques de relance des factures impayées

Prérequis à la formation de perfectionnement Commercial terrain

Aucun

Public visé par la formation Commercial terrain

Le programme de perfectionnement Commercial terrain s'adresse :

- aux étudiants en commercial qui veulent découvrir les techniques des praticiens
- aux commerciaux sédentaires qui veulent devenir itinérants
- aux commerciaux itinérants qui veulent se perfectionner

Formateurs de la formation Commercial terrain

Les experts qui ont enregistré les formations du programme Commercial itinérant ou terrain sont des spécialistes du comportemental, du digital, de la négociation commerciale, de la relance client.

Les experts formateurs de ce programme sont des praticiens spécialisés qui possèdent une large expérience du terrain.

Le prix du programme de formation Commercial terrain est de 115 € H.T. - 138 € T.T.C.

Il comprend :

- 1/ Le programme de formation Commercial terrain composé de 25 formations.
- 2/ Un abonnement de formation d'1 mois qui donne accès aux 25 formations du programme Commercial terrain, 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 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 Commercial terrain.
- 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 Commercial B to B est de 3h43min 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 7h06min.

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(e) de marketing et Développer des

comportements et savoir-être gagnants.

Liste des formations du programme elearning Commercial terrain (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](http://www.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'apprends à me présenter oralement // 4:10](#)

Alain Muleris - Expert en développement commercial - Vitamine V



[Je gagne en confiance pour gagner des ventes // 12:39](#)

Patrick de Sépibus - Coach en création et développement d'entreprise - Coaching Series



[Je prépare mon mental pour gagner des ventes // 8:24](#)

Alain Muleris - Expert en développement commercial - Vitamine V



[J'améliore mon image personnelle pour améliorer mon chiffre d'affaires // 12:10](#)

Estelle Waniowski-Daniel - Consultante en image - Glamour Coaching



[J'apprends à raconter mon histoire personnelle // 3:42](#)

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



[Je prospecte utile pour décrocher un rendez-vous // 12:07](#)

Bruno Fouard - Consultant formateur - ABCP Formation



[Je prospecte au quotidien // 9:17](#)

Alain Iozzino - Marketing direct - E-prospects



[Je trouve de nouveaux clients par réseautage // 5:17](#)

Christine Pedditzi - Accompagnatrice commerciale - CP + Formation



[Je prospecte dans les soirées réseaux // 7:39](#)

Olivier Luisetti - Formateur consultant social web - Cohesion-international



[Je développe mon entreprise grâce aux réseaux // 5:33](#)

Olivier Luisetti - Formateur consultant social web - Cohesion-international



[Je déclenche le bouche-à-oreille // 3:49](#)

Christine Pedditzi - Accompagnatrice commerciale - CP + Formation



[Je participe à un salon // 11:11](#)

Manuel Bouchet - Consultant en marketing - 623 Incom



[J'équipe les commerciaux itinérants d'outils digitaux // 8:36](#)

Michel Sasportas - Spécialiste en édition de logiciels de mobilité - DANEM



[Je pratique l'éco-conduite // 14:15](#)

Jérôme Couaillier - Management, organisation et gestion des risques - Dynamique Consultance



[Je m'initie à la vente et négociation // 17:07](#)

18 Experts de LaFormationPourTous.com



[La vente entre entreprises \(B to B\) // 8:04](#)

Sébastien Marguin - Conseil en développement commercial - Gest'Com



[J'apprends à négocier // 6:17](#)

Benjamin Rousseau - Formateur en développement commercial



[Je me prépare à mener des entretiens gagnants // 8:37](#)

Roseline Sicos - Consultante formatrice & Coach - Actiscrea



[Je vends de la matière grise // 11:37](#)

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



[J'argumente par les avantages-bénéfices-caractéristiques-preuves // 7:20](#)

Bruno Fouard - Consultant formateur en Management - ABCP Formation



[Je concrétise les ventes // 6:08](#)

Bruno Fouard - Consultant formateur en Management - ABCP Formation



[Je pratique la CRM au quotidien // 9:48](#)

Eric Quénoy - Facilitateur commercial et marketing - Les Pôles



[Je fidélise mes clients // 7:36](#)

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



[Je relance les clients // 11:34](#)

Grisel Lamotte - Expert en relance amiable - CM PLUS France



[Le recouvrement amiable des créances // 10:30](#)

Georges-Paul Grigliatti - Consultant formateur en crédit management - Agima