

Catalogue de formations > Métiers : Commercial > Vendeur sédentaire

FORMATION : VENDEUR SÉDENTAIRE

Le vendeur ou la vendeuse sédentaire assure une relation commerciale à distance, principalement par téléphone et internet dans les bureaux de l'entreprise. Le vendeur sédentaire gère les relations clients en relation avec les équipes du terrain (ingénieur commercial, chargé d'affaires itinérant) et travaille souvent en binôme. Le vendeur sédentaire assure le suivi des dossiers et les prises de rendez-vous. Selon les secteurs, le vendeur sédentaire analyse les besoins et attentes de ses clients, les conseille et les fidélise. Il prospecte de nouveaux clients afin d'élargir son portefeuille.

Objectifs de la formation de perfectionnement Vendeur sédentaire

- Apprendre à s'organiser et à faire face aux dérangements incessants
- Apprendre à prendre des rendez-vous et à vendre par téléphone
- Maîtriser les techniques de recherche de prospects et clients par internet
- Savoir gérer un fichier client

Prérequis à la formation de perfectionnement Vendeur sédentaire

Aucun

Public visé par la formation Vendeur sédentaire

Le programme de perfectionnement Vendeur sédentaire s'adresse :

- aux assistant(e)s qui veulent évoluer vers un poste de commercial mais ne veulent pas se déplacer en clientèle ;
- aux commerciaux sédentaires qui veulent maîtriser les techniques de recherche de clients par internet.

Formateurs de la formation Vendeur sédentaire

Les experts qui ont enregistré les formations du programme Vendeur sédentaire sont des spécialistes du comportemental, du digital, de la vente.

Pour la partie commerciale, les experts formateurs de ce programme sont des consultants spécialisés dans la vente et le commercial qui ont une large expérience du terrain

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

Il comprend :

- 1/ Le programme de formation Vendeur sédentaire composé de 25 formations.
- 2/ Un abonnement de formation d'1 mois qui donne accès aux 25 formations du programme Vendeur sédentaire, 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 Vendeur sédentaire.
- 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 Vendeur sédentaire est de 3h29min 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 6h15min.

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 Maîtriser les savoir-faire nécessaires en entreprise, Commercial terrain et Chargé(e) de marketing.

Liste des formations du programme elearning Vendeur sédentaire (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'adopte une méthode pour gérer mon temps // 8:10](#)

Pierre Bultel - Gestion opérationnelle des Ressources Humaines - PBRH



[Optimiser sa journée de travail // 7:03](#)

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



[Je gère efficacement ma messagerie // 6:39](#)

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



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

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



[J'apprends à présenter mon entreprise en 2 minutes // 1:53](#)

Coralie Beguey Cissé - Consultant et formateur en management durable



[Je deviens l'ambassadeur de mon produit // 7:26](#)

Alessia Vonau - Business Coach - Diléal



[Je prépare mes argumentaires de vente // 4:20](#)

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



[Je m'initie à la prospection avant-vente // 12:27](#)

21 Experts de LaFormationPourTous.com



[Je développe une prospection multicanal // 8:25](#)

Alain Muleris - Expert en développement commercial - Vitamine V



[Je prends des rendez-vous par téléphone // 11:00](#)

Laurence Decharnes - Consultant Vente et Management - Sensévolia



[Je prospecte par téléphone // 9:51](#)

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



[J'envoie des mailings efficaces // 11:11](#)

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



[Je trouve des clients par internet // 11:12](#)

Adrian Measures - Conseil en marketing - Neocamino



[Je m'initie à l'utilisation des réseaux sociaux // 12:55](#)

11 Experts de LaFormationPourTous.com



[J'optimise ma présence sur les réseaux sociaux BtoB // 7:33](#)

Isabelle Neyraud - Spécialiste de la communication 2.0 - Since 1926



[Je crée et administre une page Facebook // 7:10](#)

Isabelle Neyraud - Spécialiste de la communication 2.0 - Since 1926



[Je vends sur LinkedIn](#) // 10:30

Joëlle Walraevens - Formateur Auteur Conférencier, Spécialiste LinkedIn - HUBICC



[Je vends sur Amazon](#) // 8:16

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



[J'achète des mots clés sur internet](#) // 10:18

Emilie Hemmer - Experte en web marketing - POPTRAFIC



[Je découvre l'importance d'un fichier prospects et clients](#) // 4:54

Armand Lefebvre - Expert en développement commercial PME - Faber Developpement



[Créer et faire vivre son fichier prospects](#) // 5:33

Christine Peditzi - Accompagnatrice commerciale - CP + Formation



[J'optimise mon fichier clients](#) // 4:33

Pascal Caudrelier - Consultant en développement commercial - IPC réseau PROSPACTIVE



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

18 Experts de LaFormationPourTous.com



[Je rends ma proposition commerciale gagnante](#) // 6:20

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



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

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