Présentation de l'outil CRM (Unicom)

Format :
Présentiel et/ou Distanciel

Durée :
0.5 jour / 4 h

Référence :
GES-PRE-0658

Type de formation :
Formation qualifiante

Public :
Dirigeants TPE, PME, Indépendants, Responsables communication, responsables des ventes, commerciaux travaillant dans le domaine de la formation continue des adultes et ayant à gérer une importante base clients.

Personnes en situation de handicap :
Vous êtes en situation de handicap et vous souhaitez faire une formation ?
Merci de bien vouloir nous contacter en amont afin d'étudier ensemble vos besoins et les solutions les plus adaptées.

Objectifs de développement des compétences :
Cette présentation de l'outil CRM (UNICOM) développé par Univers Formation pour les organismes de formation offre un panorama des différents outils offerts, accessible sur internet ainsi que les meilleures pratiques à utiliser pour que des opérations de marketing soient une réussite.
Être capable de voir l'intérêt d'investir et d'implémenter le logiciel CRM dans toute son intégralité. Connaître les processus CRM et leur application dans un contexte d'entreprise.

Pré-requis :
Connaissances des bases de données et de la gestion clients.

Compétences et méthodes pédagogiques :
Les prestations de formation sont assurées par des formateurs professionnels qui utilisent des moyens pédagogiques adaptés.
Dans le cadre de session intra entreprise, possibilité de travailler sur vos projets afin de répondre à vos besoins spécifiques.
Supports de cours pédagogiques imprimés et/ou numérisés.

Répartition du temps (environ) :

Théorique 45%, Pratique 55%

Modalités d'évaluation :

Questionnaire d'auto-positionnement:
Un questionnaire d'auto-positionnement est adressé aux stagiaires en amont de la formation afin de l'adapter aux besoins et attentes des participants.

Évaluation à chaud par le biais de travaux pratiques.

- Exercices, tests d'évaluations (QUIZZ ou QCM ...).

Moyens techniques et pédagogiques :

Salle(s) de cours équipée(s) des moyens audiovisuels avec le matériel adapté à la formation (si besoin, ordinateur par stagiaire).

Modalité et délai d'accès à la formation :

Toutes nos formations sont réalisées à la demande et en fonction des souhaits de nos clients.
Nous pouvons également réaliser des formations sur-mesure à partir de programmes existants ou en construisant un programme spécifique à partir de vos objectifs.
Merci donc de bien vouloir nous contacter par courriel ou par téléphone afin de définir ensemble les dates et modalités de formation souhaitées.

Tarif :

Nous contacter pour devis personnalisés.

Programme de la formation

1. Introduction au CRM

L'écosystème du Business
CRM et Internet
Fonctionnalités du CRM
Les modules du CRM

2. Clients

Gestion commerciale
Relance
Ajouter un client
Choisir un client
Choisir un partenaire
Choisir un fournisseur
Choisir un Opca
Rechercher par nom/prénom
Rechercher un projet
Choisir une société à prospecter
Choisir une société avec salle de formation

3. Facturation

Rechercher une facture
Devis çà facturer
Factures non payées
Factures payées
Bilan facturation
Prévisionnel
Marge annuelle sur devis

4. Formations

Formations en cours
Formations terminées
Formations sous-traitant non payé
Formations

5. Statistiques

Activité journalière
Activité journalière par mois
Liste des devis
Liste des commentaires
Listes des stagiaires
Listes des relances
C.A. par client
C.A. par sous-traitant
Téléchargements
Emails par fonctions
Visite clients

C.A. apporteur d'affaire

6. Filtres

Contacts
Export

7. Paramètres

Activités
Fonctions
Formateurs
Noms de relances
Supports de cours

8. Administration

Pied de pages
Frais de déplacement
Ajouter un utilisateur
Modifier un utilisateur

9. Emailing

Envoyer un mailing

10. Sites Web

Formations
Autres formations
Documents
Editions page site

11. Mon compte

Mot de passe
Déconnexion
Contrôle des ventes
Export et automatisation du processus CRM

Nous contacter :

Dominique Odillard : 05 24 61 30 79

Version mise à jour le 16/05/2023