



PROGRAMME DE FORMATION

ERP iD3C MODULE CRM

Durée : 7 Heures (1 jour)

Nombre de stagiaires : 3 personnes maximum conseillé

A qui s'adresse cette formation ?

Profil du stagiaire : Responsable ou Commercial, commerce.

Prérequis : Connaissances informatiques de base et notions sur les tâches commerciales de prospection d'une entreprise.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Savoir prendre en main le logiciel iD3C
- Maîtriser le CRM dans un milieu professionnel
- Démarrer, compléter et personnaliser une affaire commerciale
- Assurer le suivi commercial
- Suivre les activités et la prospection jusqu'à la clôture d'une affaire.

Lieu de formation (Pour nous trouver plus facilement, vous pouvez nous contacter au 0820 200 305)

- Nos formations peuvent se dérouler dans votre entreprise ou dans nos locaux.
- Intra entreprise
 - o Salle de formation d'iD2i au 4 rue Jean Althen, 84000 Avignon
 - Station de BUS : Lignes 30 et C3
 - Station de Tram : T1
 - o Visioconférence
 - o Chez le client (Frais de déplacement et repas non compris)
- Accessibilités aux personnes en situation de handicap :
 - o iD2i : locaux adaptés
 - o en entreprise : selon les locaux du client.

ORGANISATION

Formateur

- **Moyens pédagogiques et techniques**
 - o Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation (Document d'accueil).
 - o Documents supports de formation.
 - o Exposés théoriques
 - o Étude de cas concrets
 - o Mise à disposition sur l'extranet des documents supports à la suite de la formation.
- **Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation**
 - o Feuilles d'émargement.
 - o Questions orales ou écrites (QCM).
 - o Mises en situation.
 - o Fiche d'évaluation par les stagiaires
 - o Formulaire d'évaluations à chaud et à froid des stagiaires

GROUPE ID2I, 4 rue Jean Althen – Le Giotto - 84000 AVIGNON

Tél. : 0820 200 305 - Fax : 04 90 88 06 48 - info@id2i.net - www.id2i.net

SARL au capital de 600 000 €uros – SIRET 794 481 424 000 16 – APE 6202 A – TVA FR 54 794 481 424

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 93840389284 auprès du préfet de région de Provence-Alpes-Côte d'Azur.



PROGRAMME DE FORMATION

CONTENU (PROGRESSION PEDAGOGIQUE)

- Paramétrage de base
 - o Paramétrage des étapes du Pipeline
 - o Configuration des activités
- Création des fichiers de base
 - o Création et paramétrage des commerciaux (contacts, responsables, objectifs...)
- Affaire
 - o Recherche des affaires
 - o Création et suivi des affaires
 - o Gestion des documents liés à l'affaire
 - o Saisie des informations personnalisées sur une affaire
 - o Présentation du suivi des affaires en mode pipeline, mode liste ou en mode prévisions
- Activités
 - o Recherche des activités
 - o Création et suivi des activités
 - o Création et gestion des activités
 - o Présentation du planning lié aux activités
- Gestion des documents standards
 - o Validation des modèles standards
- Gestion des documents spécifiques
 - o Définition des modèles spécifiques pour le CRM
 - o Création et validation des modèles spécifiques
- Les imports-Exports
 - o Définition des besoins d'imports-exports
 - o Création et validation des imports-exports
- Divers
 - o Interrogation de fiches : contact (Professionnel ou Particulier)
 - o Présentation des statistiques du CRM
 - o Mailing clients