



Connaissance de l'ordinateur et de son environnement



Présentiel
Sur site client



Dirigeants & Salariés
Par groupe de 1 à 5 participants



Durée : Sur mesure
Rythme : par ½ journée



A partir de 1600€ HT

CONTACT

Zone de la chartreuse
2 rue Claude Berthollet
81100 Castres

Benoit Vrigneau
05 31 61 60 80

contact@airs.fr

OBJECTIFS

Maitriser l'ergonomie du logiciel
Maitriser le logiciel de CRM interne à la société
Vous souhaitez organiser et optimiser vos forces de vente, gérer et partager vos contacts prospects/clients/fournisseurs/concurrents/partenaires entre vos collaborateurs, mettre en place et suivre vos campagnes marketing, envoyer des offres commerciales, consulter et archiver vos mails, construire et avoir à portée de clic votre agenda personnel ou de groupe, être alerté automatiquement de vos tâches prioritaires à réaliser.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES ET D'ÉVALUATION PENDANT LA FORMATION

Pédagogie basée sur des cas en situation réelle et des exercices individuels
Evaluation à chaque module via un quizz
Le stagiaire mettra à disposition un des postes de la société connecté au réseau local
Les participants auront accès à différents supports de formation (fiches techniques, guides et base de données test)

MODALITÉS DE SUIVI ET D'EXÉCUTION DE LA FORMATION

- Entretien d'analyse des besoins pour adapter la formation aux attentes du client bénéficiaire
- Convocation envoyée en amont de la formation précisant les modalités de déroulement de la formation
- Evaluation à mi-parcours
- Evaluation finale par le formateur
- Enquête de satisfaction à l'issue de la formation
- Contrôle de la présence en formation via émargement
- Une attestation de formation mentionnant les objectifs et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation sera remise au stagiaire à l'issue de la formation
- Questionnaire à froid

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Chaque situation est étudiée au cas par cas afin de mettre en place les dispositions nécessaires.

WaveSoft CRM fait partie d'un ensemble de modules du PGI WaveSoft : Gestion commerciale, Comptabilité et TPV.

PROGRAMME DE LA FORMATION

PGI WAVESOFT - CRM

MAITRISER L'ERGONOMIE DU LOGICIEL

Présentation Architecture logicielle - Architecture technique

Connaître les procédures d'installation et d'enregistrement

Découvrir le module Administration :

- Gestion des droits et utilisateurs
- Sauvegarde et restauration
- Transferts
- Modèles d'éditions
- Champs paramétrables

Maitriser l'environnement de travail :

- Affichage
- Personnaliser les fiches
- Personnaliser les listes
- Aperçus avant impression
- Editions, exports en PDF et envoi de mails

MAITRISER LE LOGICIEL DE CRM INTERNE À LA SOCIÉTÉ

Gérer les tiers :

- Prospects
- Clients
- Fournisseurs
- Tiers divers
- Groupes de tiers
- Contacts

Créer, modifier et gérer les offres

Créer, modifier et gérer les actions

Suivre ses mails et gérer l'agenda

Créer, modifier et gérer les campagnes

Imprimer, importer les données

