



CONSEIL • FORMATION • ACCOMPAGNEMENT

EBP CRM

i Connaître votre parc clients est essentiel pour assurer le développement de votre business. Qualifiez votre base de données clients et prospects, menez des actions marketing ciblées et gérez votre force de vente grâce à notre logiciel CRM.

Programme

Caractéristiques générales.

- Pourcentage de réussite par défaut Outlook® ou Google Contacts

Gestion clients et prospects

- Recueil d'informations clients /prospects

- Analyse des résultats
- Export paramétrable des clients, prospects, fournisseurs, etc.
- Export paramétrable des cibles de campagnes pour l'utilisation d'une solution d'e-mailing externe Liste des fonctions non exhaustive

Campagnes marketing

- Classification des contacts selon leur statut

- Création de campagnes d'appels (attribution aux collaborateurs)

- Gestion des pistes : tiers peu qualifiés

- Envoi ciblé de courriers, d'e-mails (assistant de publipostage)

- Historique complet de tous les échanges

- Récapitulatif détaillé de la campagne

- Envoi de SMS via des partenaires

Opportunité de vente

- Création de fiches « opportunités »
- État d'avancement des opportunités

Imports & Exports

- Import paramétrable de tiers à partir de fichiers .csv ou .txt
- Import paramétrable de contacts



Intervenant

Caroline BOUYSSIERE – certifiée formateur EBP



- Inter – sur devis
- Individuel – sur devis
- Intra – sur devis



- 0,5 jours / 3,5 heures

Objectif

A l'issue de ce stage les stagiaires seront en mesure de :

- Dresser des profils précis
- Suivre les opportunités commerciales
- Maîtriser les plannings
- Gérer ses actions marketing

Profil

Tous salariés, collaborateurs, dirigeants ou créateurs d'entreprise, ayant le besoin d'acquérir ou de renforcer ses connaissances sur le logiciel

Prérequis

Être initié à l'informatique

Méthodes / Moyens pédagogiques

– La première partie de la formation consiste en l'écoute et l'analyse des méthodes de fonctionnement de l'entreprise. Grâce à un dialogue constant avec les stagiaires,

– La suite de la formation s'appuie sur l'étude des différentes options des programmes en fonction des besoins et contraintes de l'entreprise.

Formation en intra : Le stage se déroulant dans les locaux de la société concernée, les moyens pédagogiques matériels sont fonction des équipements existants. Les stagiaires étudient donc en « situation réelle » sur un ou plusieurs de leurs postes de travail, et avec leur matériel. Le responsable de l'entreprise stagiaire s'engage à fournir le matériel nécessaire au bon déroulement de la formation – salle adéquate fermée table, chaises, écran ou mur blanc, électricité, connexion internet ordinateur.

Formation en inter : Le stage se déroule dans les locaux de CB Formation. Il sera mis à disposition salle de formation, paperboard, écran tactile, tables chaises, électricité, connexion internet, salle de pause / restauration.

Evaluation

- Feuilles de présence.
- Mises en situation.
- Questionnaire d'évaluation et exercices pratiques en cours de formations

Modalités / Accessibilité

Délais accès : dossier de préinscription renvoyé complet 3 semaines avant la date de session

Accessibilité : Nous consulter pour toute question relative à l'accessibilité de nos formations aux personnes en situation de handicap.