

CRM ZOHO



LEAD  BtoB
Your Manage Service Provider

FORMATION GERER
SA PROSPECTION ET
SA RELATION
COMMERCIALE AVEC
ZOHO CRM



FORMATION GERER SA PROSPECTION AVEC ZOHO CRM

Pour une prospection plus ciblée et plus qualitative. Une solution CRM permet ainsi d'améliorer la coordination commerciale. En effet, grâce au logiciel de gestion de la relation client, il est plus simple de prévoir et de gérer ses tâches et le suivi de sa prospection au quotidien. Ainsi, l'organisation interne devient optimale !

OBJECTIFS DE LA FORMATION ET COMPETENCES VISEES :

A l'issue de la formation le participant sera capable de :

- Maîtriser les concepts, l'architecture et les différents modules et comprendre les bénéfices d'un outil CRM pour organiser sa prospection.

A l'issue de la formation, le participant sera capable de mettre en œuvre les aptitudes et compétences suivantes:

- Aptitude d'analyse : le participant sera capable maîtriser les principales fonctionnalités de Zoho CRM.
- Compétence technique : le participant sera capable Savoir naviguer dans les différents écrans et personnaliser son interface utilisateur.



PUBLIC

Responsable Commercial, commerciaux, assistante commerciale et managers.

PRÉ-REQUIS

Aucun

MODALITES

Formation e-learning composée d'une partie en FOAD et d'une partie de formations individuelles ou collectives à distance sous la forme d'échanges téléphonique ou de webinars participatifs.

OU

Formation en présentielle intra-entreprise.



HORAIRES

Les formations individuelles et collectives seront à programmer avec le formateur du lundi au vendredi entre 9H et 17H.

DURÉE

7 heures (1 journée).

MODALITÉ D'ACCÈS

Formation chez le client ou à distance via un outil de partage de connexion. La formation sera effectuée à partir d'une base de démo ou directement dans la base client.



DÉLAI D'ACCÈS

Formation réalisable dès le lendemain et jusqu'à 2 mois après signature du devis en fonction des disponibilités.

MÉTHODES ET SUPPORTS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Evaluation des besoins et du profil du participant
- Apport théorique et séquences pédagogiques regroupées en différents modules,
- Cas pratiques
- Questionnaire et exercices
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Retours d'expériences
- Séquences pédagogiques regroupées en différents modules



MODALITES D'ÉVALUATION

- QCM/Quizz
- Grille d'évaluation
- Travaux pratiques
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Echanges avec le formateur par visioconférence (webinar), téléphone et mail moyens permettant le suivi et l'appréciation des résultats

Suivi de l'exécution :

- Feuilles de présence signées par le stagiaire et le formateur et par session de formation
- Attestation d'assiduité mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation.

Appréciation des résultats :

- Recueil individuel des attentes du stagiaire
- Questionnaire d'auto-évaluation des acquis en début et en fin de formation
- Évaluation continue durant la session
- Remise d'une attestation de fin de formation
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation



COUT DE LA FORMATION

735,00 € HT la journée ou 367,00 € HT la demi-journée

Accessibilité aux personnes handicapées : formation en ligne

Pour toute information complémentaire contactez notre [réfèrent handicap](#)

N° déclaration d'activité : ce numéro est enregistré auprès du préfet de la région Île de France. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Mise à jour : octobre 2023



CONTENU :

⊖ Séquence 1. Introduction au CRM :

Le concept de CRM et son évolution

Les bénéfices de l'usage du CRM

⊖ Séquence 2. Découverte de l'interface Zoho :

Les différents modes d'accès sur ordinateur et mobile

L'application tablette ou mobile

L'organisation de la base de données

⊖ Séquence 3. Suivi de l'activité commerciale :

Les profils de vendeurs

Le suivi des appels

Le suivi des rendez-vous

La synchronisation des calendriers

Formation 100% distancielle



Plusieurs financements sont possibles



Formation en tété-présentiel



Durée du module : 7 heures (1 journée)



Formation qualifiante



⊖ Séquence 4. Suivi du portefeuille et des objectifs :

Le concept de gestion d'opportunité et le cycle de vente

Le suivi du portefeuille en cours

La relance des opportunités

⊖ Séquence 5. Organisation du travail en équipe :

Le partage des informations

Le partage des calendriers

Le partage des messageries

⊖ Séquence 6. Suivi des leads et inbound marketing :

L'intégration des leads issus du site web et leur tracking

L'intégration des leads issus des réseaux sociaux

La conversion des leads en contacts

⊖ Séquence 7. Reporting des ventes et de l'activité :

La bibliothèque des rapports standards

La création de rapports personnalisés

Le classement des rapports en classeurs

Le planificateur de rapports

POUR EN SAVOIR PLUS

VOTRE CONTACT

Philippe DOREY Responsable de projet

Email : philippe.dorey@leadbtob.biz

stph.dijon@gmail.com

Mobile : +33 (0)7 67 02 32 43

STPH - 60 rue François 1er 75008 Paris

LEADBTOB est une marque de la société STPH

