



LEAD  BtoB
Your Manage Service Provider

FORMATION
UTILISER LES
FONCTIONNALITES
AVANCEES DE ZOHO
CRM



FORMATION UTILISER LES FONCTIONNALITES AVANCEES DE ZOHO CRM

Gérer l'ensemble de vos actions et activités commerciales grâce aux fonctions avancées de ZOHO CRM (prévisionnel, analyses avancées, actions marketing,...). Suivez vos activités et vos engagements commerciaux, optimisez vos KPI pour piloter votre organisation et votre activité commerciale.

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 différentes fonctions avancées et comprendre les bénéfices d'un outil CRM pour organiser et optimiser l'ensemble de son activité commerciale.

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 de choisir et maîtriser les fonctionnalités avancées de Zoho CRM.
- Compétence technique : le participant sera capable d'utiliser les fonctions avancées de Zoho CRM, de piloter une force de ventes et être autonome sur le reporting



PUBLIC

Responsable Commercial, commerciaux, assistante commerciale et managers.

PRÉ-REQUIS

Aucun

MODALITÉ

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

14 heures (2 jours)

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

Blended learning en FOAD (formation à distance).

- Séquences pédagogiques regroupées en différents modules en FOAD
- Séquences pédagogiques en e-learning



MODALITES D'ÉVALUATION

- QCM/Quizz
- Grille d'évaluation
- Travaux pratiques
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape

Suivi de l'exécution :

- Feuilles de présence signées (signature électronique) par le stagiaire et le formateur et par session (séquences) de formation.
- Analytics learning contrôle de l'assiduité des séquences e-learning asynchrones ou synchrones.
- 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 [référent 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. Rappels sur le CRM :

Le suivi de l'activité commerciale

Le suivi du portefeuille

L'organisation du travail en équipe

Le suivi des leads et l'inbound marketing

⊖ Séquence 2. La gestion des objectifs de ventes et le prévisionnel :

La gestion et la distribution des objectifs de ventes

Le prévisionnel des ventes

L'analyse de tendances (ZIA)

La détection des anomalies (ZIA)

Formation 100% distancielle



Plusieurs financements sont possibles



Formation en tété-présentiel



Durée du module : 2 jours



Formation qualifiante



⊖ Séquence 3. L'automatisation de la force de vente :

Les autorépondeurs

La gestion des listes et filtres intelligents

Les balises

La gestion et la suggestion de macro-commandes

⊖ Séquence 4. Le tracking comportemental :

Le tracking de l'engagement dans les réseaux sociaux

Le tracking des ouvertures de mails

⊖ Séquence 5. La gestion des rapports et leurs utilisations :

La création des tableaux de bord

La planification des rapports

Les types de rapports

Les indicateurs de pilotage (KPI)

⊖ Séquence 6. L'écran d'accueil :

La personnalisation des écrans

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

