

# Développer sa gestion commerciale avec un CRM



## Objectifs de la formation

Personnaliser et paramétrer son CRM (Dolibarr) en fonction de ses besoins.

Savoir utiliser les différentes fonctionnalités pour optimiser sa relation client.

## Programme

- Les enjeux du CRM
- Présentation de Dolibarr Administrer et paramétrer Dolibarr
- Gérer les clients, contacts et prospects Gérer les produits / services
- Gérer les propositions commerciales Gérer les factures

## Méthodes pédagogiques

- Alternance théorie / pratique
- Application immédiate sur ordinateur et sur Dolibarr

## Modalités d'évaluation et de suivi de l'assuidité

- Exercices pratiques
- Attestation de présence ; attestation de compétences ; feuilles de présence émargées par demi-journée

## Moyen matériels

- Salle formation, vidéoprojecteur, paperboard. Salle visio pour le distanciel



## Tarif - financement

Rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge et obtenir un devis.



## Public

Dirigeants,



## Pré-requis

Savoir utiliser un ordinateur (copier-coller, compresser-décompresser un dossier, ...) et naviguer sur internet.



## Durée de la formation

**2 jours** / 14 heures



## Dates et lieux de la formation

Rapprochez-vous de votre conseiller pour connaître les prochaines dates ou écrivez [contact@intellectformation.fr](mailto:contact@intellectformation.fr)

## Délais et modalités d'accès

Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement



## Formateur

Nos formateurs sont des experts reconnus de la création et du développement des entreprises et ont une expérience significative dans leur domaine d'activité. Ils sauront répondre vos besoins.