

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

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.