



PROSPECTION

DUREE : 07:30 heures

MODULE :

YPPRO – Gestion de la prospection des apprenants en formation Longue

PUBLIC CONCERNE 

- ✓ Assistant(e)s, conseillers commerciaux,
- ✓ Chefs de projet
- ✓ Référent Yparéo
- ✓ 5 personnes maximum

MOYENS PEDAGOGIQUES 

- ✓ Formation e-learning via LEARNYMAG
- ✓ Formation à distance via MICROSOFT TEAMS
- ✓ Assistance technique et pédagogique tout au long de la formation car 100% avec un formateur (trice)
- ✓ L'activité pédagogique est réalisée en formation distancielle en alternant des présentations théoriques et la mise en œuvre de cas pratiques à distance.
- ✓ Chaque bénéficiaire dispose d'un accès à YPAREO pour mettre en œuvre des cas pratiques sur une base de test.
- ✓ A l'issue de la formation, chaque bénéficiaire dispose d'un accès à la plateforme e-Learning LEARNYMAG permettant de s'auto-évaluer.

ENCADREMENT PEDAGOGIQUE 

- ✓ Formateur YMAG tout au long de la formation à distance

EVALUATION FIN DE FORMATION 

- ✓ Un questionnaire individuel d'évaluation des objectifs (formulaire web).
- ✓ Certificat de réalisation



PLAN DE FORMATION YPAREO

PROSPECTION ET MISE EN RELATION ENTREPRISE ET ALTERNANT FL - FORMATION BLENDED

✓ OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Être capable de maîtriser la gestion commerciale nécessaire au suivi des dossiers de candidature des apprenants et de réaliser la prospection auprès des entreprises afin d'effectuer des mises en relation. L'alternance de cours théoriques et pratiques permettra aux participants d'appréhender et de mettre en application l'ensemble du processus.

✓ OBJECTIFS OPERATIONNELS

A l'issue de cette formation, les stagiaires pourront réaliser au quotidien les actions commerciales auprès des entreprises et suivre les dossiers de candidatures des prospects avec le logiciel YParéo.

Démarrage

Principe et fonctionnement (10min)

- Qu'est ce que la GRC ?
- Comment ça marche ?
- Objectif de la formation
- Pré-positionnement et découverte
- Quiz : Pré positionnement
- Découvrir l'interface

SEQUENCE N°1

Définir le cadre fonctionnel du recrutement (20 min)

- Définir et créer les étapes d'évènements
- Compléter les moyens d'évènements
- Créer et affecter les types de résultat
- Définir et créer les origines

Tutorat en Classe virtuelle (1h)

SEQUENCE N°2

Consulter et utiliser le vivier candidat et entreprise (40 min)

- Présenter l'interface
- Définir et exploiter les filtres
- Utiliser les options d'affichage
- Utiliser le pilotage par effectif
- Gérer les candidats

Gérer les entreprises (25 min)

- Créer et modifier une entreprise
- Créer et modifier des interlocuteurs
- Saisir, suivre un évènement dans la GRC
- Saisir les souhaits entreprise

Tutorat en Classe virtuelle (1h)

SEQUENCE N°3

Gérer les mises en relation (30 min)

- Présenter l'écran de mise en relation
- Effectuer les mises en relation
- Envoyer des courriers ou des mails
- Créer un modèle de courriel
- Consulter et utiliser le suivi de la mise en relation
- Utiliser la géolocalisation

Tutorat en Classe virtuelle (1h)

SEQUENCE N°4

Résultat et analyse (30 min)

- Clôturer une mise en relation
- Inscrire un candidat
- Clôturer une candidature

Requêtes et tableaux de bord (15 min)

- Requêtes GRC
- Présentation des principaux tableaux de bord

Tutorat en Classe virtuelle (1h)

CAS PRATIQUE ET EVALUATION

Exercices (35 min)

- Cas pratique
- Auto-évaluation