PLAN DE FORMATION YPAREO

PROSPECTION ENTREPRISE & APPRENANT FORMATION CONTINUE - UTILISATION

PROSPECTION

✓ OBJECTIFS OPERATIONNELS

A l'issue de cette formation, les stagiaires pourront réaliser au quotidien le suivi de la prospection client dans le cadre de la formation continue avec le logiciel Yparéo.

✓ OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Être capable de maitriser la gestion commerciale nécessaire au suivi de la prospection auprès des entreprises pour la formation continue dans le cadre de la formation continue dans le logiciel YParéo. L'alternance de cours théoriques et pratiques permettra aux participants d'appréhender et de mettre en application l'ensemble du processus.

DUREE : *1 jour (07:00 heures)*

MODULE :

YPPRO – Prospection - Gestion commerciale en formation continue

PUBLIC CONCERNE

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

PRE-REQUIS

- ✓ *Maîtrise Word et Excel.*

MOYENS PEDAGOGIQUES

- ✓ *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*

Guide Utilisation

CONTENU

Définir le cadre fonctionnel

Initialiser les paramètres des utilisateurs
Définir et créer les types et étapes d'évènements
Créer les moyens d'évènements
Créer et affecter les types de résultat

Gérer les entreprises

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

Gérer les fiches prospects

Créer un prospect
Saisir, suivre un évènement dans la GRC
Saisir les souhaits de formation
Visualiser et compléter les informations
Clotûrer un évènement

Présenter le suivi des évènements

Personnaliser l'affichage
Utiliser les fonctionnalités
Affecter un évènement à un conseiller
Saisir, suivre et clôturer un évènement

Réaliser une proposition commerciale

Générer une proposition commerciale
Utiliser avec la réservation Inter
Utiliser avec la préplanification Intra

Construire un document de publipostage

Modifier un modèle de publipostage existant
Créer un modèle de courriel

Générer une affaire

Générer et affecter une affaire
Clôturer une affaire

Exploiter les données

Utiliser les requêtes GRC Apprenant
Utiliser les requêtes GRC Entreprise
Exploiter les résultats des requêtes
Générer et construire des mailings
Présenter les tableaux de bords GRC