



PROSPECTION

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
- ✓ 8 personnes maximum

PRE-REQUIS

- ✓ Maîtrise Word et Excel.

MOYENS PEDAGOGIQUES

- ✓ Une salle de formation équipée d'ordinateurs avec accès internet et avec accès au progiciel YPAREO
- ✓ Un vidéo projecteur.
- ✓ Un ordinateur pour 2 pers (recommandé).

ENCADREMENT PEDAGOGIQUE

- ✓ Formateur YMAG.

EVALUATION FIN DE FORMATION

- ✓ Un questionnaire individuel d'évaluation des objectifs (formulaire web).
- ✓ Feuille(s) d'émargement.



PLAN DE FORMATION YPAREO

PROSPECTION ENTREPRISE & APPRENANT FORMATION CONTINUE - UTILISATION

✓ OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Être capable de maîtriser 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.

✓ 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.

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
- Clôturer 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
- Clôturer 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