



PROSPECTION

DUREE : 0,5 jour (03:30 heures)

MODULE :

YPPRO – Gestion de la prospection des apprenants en formation Longue

PUBLIC CONCERNE 

- ✓ Assistant(e)s, conseillers commerciaux,
- ✓ Chefs de projet
- ✓ Référent Yparéo
- ✓ 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 ET APPRENANT FORMATION LONGUE - UTILISATION

✓ OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Etre capable de maitriser 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.

CONTENU

Gérer les fiches prospects

- Initialiser les paramètres des utilisateurs
- Créer un candidat
- Saisir les souhaits de formation
- Saisir, suivre un évènement dans la GRC
- Visualiser et compléter les informations
- Clôturer un évènement
- Inscrire un candidat

Présenter le suivi des évènements

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

Exploiter les données

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