



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
- ✓ 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



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