



**TALEZ**  
CONSULTING



YPARÉO  
**GESTION  
COMMERCIALE**

## Descriptif

Cette formation vous permet de suivre les activités commerciales quotidiennement, notamment la création de devis pour les entreprises ou les stagiaires.

### Pré-requis :

- Maîtriser Word et Excel
- Avoir des connaissances métier
- Le paramétrage GRC déjà réalisé

### Modalités d'accès à la formation :

L'accès à nos formations peut être initié, soit par l'employeur, soit à l'initiative du salarié avec l'accord de ce dernier.

### Délai d'accès à la formation :

30 jours

### Délai de réponse :

5 jours ouvrés

### Public visé :

Responsable commerciale  
Chargé(e) de recrutement  
Commercial(e)

### Participants :

Minimum : 1  
Maximum : 6

### Spécialité de formation :

Code spécialité BPF : 326

### Durée :

14 heures

### Rythme :

2 journées consécutives de 7h

### Format :

Présentiel ou À distance

### Tarif 2024 :

Présentiel	A distance
2400 € HT	1700 € HT
2880 € TTC	2040 € TTC

### Objectifs de la formation :

- Être capable de maîtriser la gestion commerciale, le suivi de la prospection auprès des entreprises et des apprenants.

### Profil de l'intervenant :

- Formateur Yparéo confirmé

### Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement mobilisés :

- Une salle de formation
- Un vidéo projecteur
- Un ordinateur avec accès à Yparéo par personne

### Modalités d'évaluation :

- Cas pratique

### Validation de la formation :

- Attestation de fin de formation
- Certificat de réalisation

### Accessibilité aux personnes en situation de handicap :

- Cette formation est accessible aux publics en situation de handicap.

### Informations complémentaires :

- Nous sommes en mesure de personnaliser ce programme afin de répondre au mieux à vos besoins.

### Contact :

- TAMIR Said – Tél : 07 85 71 56 24  
s.tamir@talez-consulting.com

## PROGRAMME DE LA FORMATION

### *Yparéo - Gestion commerciale*

#### **MODULE 1 « Prospection »**

- Créer un prospect de type apprenant
- Créer un prospect de type entreprise
- Assurer la gestion relation client de type apprenant
- Assurer la gestion relation client de type entreprise
- Effectuer une mise en relation

#### **MODULE 2 « Suivi »**

- Exécuter des requêtes
- Envoyer des mailings
- Planifier des rappels