



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