

Utilisation du CRM commercial

CIBLES

- Tout salarié utilisant un CRM commercial en agence de travail temporaire

PRE REQUIS

- Travailler ou avoir travaillé dans une agence de travail temporaire

OBJECTIFS

- Transformer une action commerciale
- Création d'une base Commercial Contact Qualifié
- Création d'une base Commercial Candidat Qualifié
- Suivi commercial -- Contrats
- Suivi commercial -- Annonces
- Gestion de activités commerciales – Agenda
- Opération Marketing et Commerciale – Masse Mailing
- Evalué ses performances Commerciales

MOYENS PEDAGOGIQUES

- Partage de documents pédagogiques (Livret d'utilisation du CRM, support PowerPoint et accès direct CRM)
- Formateur expert occupant des fonctions managériales commerciales depuis plus de 10 ans

METHODES D'EVALUATION DES ACQUIS

- Les exercices de mise en situation vont permettre au formateur d'évaluer les acquis grâce à une écoute active pour identifier l'orientation des décisions prises et l'explication de l'analyse de situation.
- Test en début et fin de formation

ACCESSIBILITE

- Conditions d'accueil et d'accès des publics en situation de handicap (locaux, adaptation des moyens de la prestation).

DUREE

- 1 jour soit 7 heures

DATE

- Dates à définir, en 2 demi-journées sur une période d'un mois

PRIX

- 1100,00 € HT/personne

LE PROGRAMME DE LA FORMATION

CREATION BASE COMMERCIALE

- Création de fiche Sociétés
- Création de fiche Contacts
- Création de fiche Candidats

CREATION D'ACTIONS COMMERCIALES

- Création de fiche Commandes
- Création de fiche Annonces
- Création de fiche Contrats

GESTION DES ACTIVITES COMMERCIALES

- Gestion Agenda

METHODE DE VERIFICATION

- Utilisation des dossiers contrôle

EVALUATION DE SES PERFORMANCES COMMERCIALES

- Quotas