

# Formation Ines CRM – Module 3 - Marketing

## Objectif professionnel

Utiliser les fonctionnalités d'INES.CRM

### OBJECTIFS OPÉRATIONNELS ET ÉVALUABLES

A l'issue de la formation le(s) stagiaire(s) sera(seront) capable(s) de :

- Créer une campagne d'emailing
- Créer une campagne de phoning
- Créer une campagne d'enquête

### PUBLIC VISÉ

- Commerciaux, Directeurs commerciaux,
- Chargé de marketing / communication,
- Directeur marketing / communication,
- Dirigeants

### PRÉ-REQUIS

Avoir suivi les formations :

- CRM – module 1 contact manager
- CRM – module 2 sells

### MÉTHODES MOBILISÉES

- Modalité pédagogique : présentiel
- Profil de l'intervenant : chef de projet senior en intégration CRM
- Moyens matériels : Le client met à la disposition du formateur une salle conforme pour l'accueil du public, équipée d'une connexion internet et d'un vidéoprojecteur avec un port HDMI. Le(s) stagiaire(s) doit(doivent) disposer d'un ordinateur.
- Méthodes pédagogiques :
  - > Alternance d'apports théoriques et d'exercices pratiques
- Ressources pédagogiques mises à disposition du stagiaire : supports de formation numériques



4 heures,  
½ journée

400€ H.T (+ frais de déplacement,  
hébergement, restauration du formateur)

### CONTENU

#### Administration et paramétrages de base

- Gérer les utilisateurs et les droits d'accès aux fonctions du module marketing

#### Gestion d'une campagne d'emailing

- Connaître la différence entre un emailing marketing et un email de masse commercial
- Rappel RGPD
- Connecter INES.CRM à mailjet
- Créer une campagne d'emailing
- Paramétrer sa campagne et l'envoyer
- Analyser le reporting de campagne et créer une campagne complémentaire

#### Gestion d'une campagne de phoning

- Créer son formulaire d'appel
- Créer une campagne de phoning
- Paramétrer sa campagne
- Utiliser la campagne de phoning
- Analyser le reporting de campagne et créer une campagne complémentaire

#### Gestion d'une campagne de type enquête web

- Créer son formulaire d'enquête
- Créer une campagne de enquête web
- Paramétrer sa campagne
- Envoyer sa campagne
- Analyser le reporting de campagne

#### Autres campagnes

- Salons
- Mailing papier
- Autres
- Suivre le budget de ses campagnes

# Formation INES.CRM – Module 3 – Marketing

## INDICATEURS DE RESULTATS 2021

- Nombre de stagiaires formés :
- Taux de satisfaction des stagiaires :

**Nouvelle formation, statistiques bientôt disponibles**

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Quizz d'entrée
- Exercices pratiques
- Autoévaluation de l'atteinte des objectifs opérationnels par les stagiaires

## MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

En amont de la contractualisation, un entretien téléphonique ou en visio conférence permet de :

- Analyser les besoins en formation du client
- Vérifier les pré-requis, le cas échéant
- Adapter l'action de formation au profil / situation des stagiaires
- Identifier, le cas échéant, la ou les situations de handicap qui nécessiteraient des adaptations pour la formation

FLUXEOS vous adressera à l'issue de cet échange un devis de formation personnalisé.

Les dates / horaires sont déterminés d'un commun accord entre le client et le prestataire en amont de la contractualisation. L'action de formation peut débuter dans un délai de 2 à 6 semaines.

## ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Conformément à la réglementation (loi du 11 février 2005), FLUXEOS peut proposer des aménagements (techniques, organisationnels et/ou pédagogiques) pour répondre aux besoins particuliers de personnes en situation de handicap.

## CONTACTS ADMINISTRATIF, PÉDAGOGIQUE, HANDICAP

Contactez le service formation au 02.40.52.22.30 ou par mail [contact@fluxeos.com](mailto:contact@fluxeos.com)

