

Formation Ines CRM – Module 4 - ERP

Objectif professionnel

Utiliser les fonctionnalités de base d'INES.CRM

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS ET ÉVALUABLES

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

- Transformer ses devis en vente
- Transformer ses ventes en livraison et factures
- Créer et valider ses factures
- Suivi des règlements

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
- CRM – module 3 - Marketing

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



8 heures,
1 jour

800€ 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 ERP

Gestion des ventes

- Transformer un devis en vente
- Gestion des livraisons
- Gestion des statuts de lignes

Création et validation des factures

- Créer ses factures manuellement
- Créer ses factures à partir d'une vente
- Créer ses factures à partir du parc
- Valider et éditer ses factures
- Etablir des avoirs
- Analyser son chiffres d'affaires

Suivi des règlements

- Saisir ses règlements
- Affecter ses règlements à des factures
- Relancer les factures non réglées

Comptabilisation

- Paramétrage
- Utiliser les formats d'export des écritures de ventes et de règlement

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

