

Date de la mise à jour de la fiche : 14/12/2021 - V2

Public

Tout collaborateur utilisant les fonctions de la commercialisation des stands

Objectifs

Découvrir et acquérir la maîtrise nécessaire à une bonne exploitation des fonctionnalités commerciales.

Prérequis

Connaissance de l'environnement PC

Durée de la formation et modalités d'organisation

Durée 2 jours soit 12 heures - En présentiel

Groupe de 6 apprenants maximum

Date, séquence et lieu à définir : contacter votre chef de projet au 02 41 74 74 74 ou par mail

Animation

Nos formateurs sont choisis pour leur expertises métiers, leurs compétences pédagogiques et leur connaissance de l'événementiel

Pédagogie et évaluation

Méthodes basées sur la démonstration et l'échange d'expériences, la mise en situation et les cas pratiques.

Un quizz de validation des acquis de connaissances est réalisé en fin de formation

Moyens techniques

Une salle équipée d'ordinateur connecté au réseau, vidéoprojecteur et tableau blanc ou chevalet.

Modalités d'inscription

Délai d'accès de 2 à 3 semaines

Tarifs

Entre 800 € et 1.200 € la journée de formation sur site.
Entre 600 € et 800 € la journée de télé-formation. Un devis sur-mesure sera bâti pour chaque demande. Pour toute information, contacter votre chef de projet au 02 41 74 74 74 ou par mail.

Accessible aux personnes handicapées

Contactez votre chef de projet au 02 41 74 74 74 ou par mail formations@leni.fr

Proposition de programme

Séquence 1 : La gestion de la relation client

Prise en main du progiciel

Gérer le fichier des entreprises

Connaitre les outils au développement de l'activité

Séquence 2 : La gestion des exposants

Réaliser une inscription à un salon

Gérer un événement sur internet

Suivi comptable d'un dossier exposant

Séquence 3 : Reporting et consultation des données

Editer des états de suivi de commercial

Créer des listes personnalisées