

Public

Tout collaborateur souhaitant acquérir les méthodes et outils pour gagner en efficacité lors de la commercialisation des espaces

Objectifs

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 3 jours soit 18 heures - En présentiel
Groupe de 6 apprenants maximum
Date, séquence et lieu à définir

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

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

Proposition de programme

Séquence 1 : La gestion de la relation client

Prise en main du progiciel
Gérer le fichier des entreprises
Développer des méthodes de prospection

Séquence 2 : La gestion des affaires

Manipuler le planning
Concevoir une offre commerciale
Assurer le suivi de la relation commerciale
Réaliser un emailing
Facturer et suivre les règlements

Séquence 3 : Reporting et consultation des données

Editer des états de suivi de commercial
Créer un tableau de bord personnalisé