GESTION DES PLANS - KLIPSO MAP

FORMATION INFORMATIQUE DES PROFESSIONNELS DE L'EVENEMENT

Date de la mise à jour de la fiche : 18/11/2026

PUBLIC :
Tout collaborateur souhaitant acquérir les méthodes et outils pour gagner en efficacité lors de la gestion des plan et l'implantation des stands

OBJECTIFS :
Acquérir la maîtrise nécessaire à une bonne exploitation des fonctionnalités de l'ERP

PRÉ-REQUIS
Connaissance de l'environnement PC

DUREE DE LA FORMATION ET MODALITES D'ORGANISATION
Durée 2 jours soit 12 heures en 6 sessions de 2 heures
En distanciel 4 apprenants maximum
Dates des sessions à définir

ANIMATION
Nos formateurs sont choisis pour leur expertise métier, leur compétence pédagogique et leur connaissance de l'événementiel

PEDAGOGIE ET EVALUATION :
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 :
Un ordinateur connecté au réseau internet, casque et micro.

MODALITES D'INSCRIPTION ET DELAIS :
Afin de s'inscrire à cette formation, merci d'envoyer un mail à formations@leni.fr. Une réponse sera fournie d'ici 6 semaines maximum.

TARIF :
Entre 935 € et 1000 € la journée de téléformation. Un devis sur-mesure sera bâti pour chaque demande. Pour toute information, contacter votre commercial par mail.

INDICATEURS :
Consultable www.leni.fr/le-groupe/centre-de-formation.htm

ACCES AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP
Contacter notre service formation au 02 41 74 74 74 ou par mail formations@leni.fr

PROGRAMME DE LA FORMATION

SEQUENCE 1 : **TECHNIQUE ET LOGISTIQUE**

- Les fondamentaux
- Implanter les éléments du salon
- Définir les caractéristiques du plan commercial
- Définir les éléments à afficher sur le plan technique
- Les fonctionnalités des listes
- Découvrir les fonctionnalités opérationnelles
- Gérer les prestations
- Gérer un nouveau salon

SEQUENCE 2 : **LA GESTION COMMERCIALE**

- Découverte de l'application
- Implanter un stand
- Editer une proposition commerciale
- Les actions sur le stand
- La fiche de stand
- Découvrir les fonctionnalités opérationnelles

CONCLUSION ET EVALUATIONS