

# Gérer son activité de prospection et commerciale en toute mobilité

## Avec Divalto Weavy Sales

<b>Public</b>	Responsable Collaborateur terrain Apprenant pour cette fonction
<b>Prérequis</b>	
<b>DISPOSITIONS PRATIQUES</b>	Effectif maximum : 6 participants
<b>Modalités et délai d'accès</b>	Inscription via notre bulletin d'inscription : au minimum 15 jours avant le démarrage de la session
<b>Objectif</b>	Gérer son activité de prospection et commerciale en toute mobilité (CRM Weavy Sales)
<b>Contenu de la formation</b>	<p><b>Programme détaillé :</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li><b>1. Présentation de la solution mobile (web et applicatif)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Accès web et mobile, nombre de connexion</li> <li>• Principe de fonctionnement : accès, licence, synchronisation, interactions mobile-web-ERP</li> </ul> </li> <li><b>2. Gérer et coordonner l'activité CRM (Web)</b> <ol style="list-style-type: none"> <li><b>2.1. Gérer mes activités de prospection</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mon agenda et mes tâches</li> <li>• Fil d'attente, Plans d'action, Planning et Circuits de visite</li> <li>• Echanges avec les collaborateurs (Annuaire, Emails et messagerie, Diffusion, Notes de frais)</li> </ul> </li> <li><b>2.2. Gérer l'activité Commerciale</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Contacts et tiers</li> <li>• Ventes (avec Stock et Analyse des ventes)</li> </ul> </li> <li><b>2.3. Gérer les opportunités et le marketing</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Opportunités et Centre de contact</li> <li>• Marketing</li> </ul> </li> <li><b>2.4. Gérer les ressources de l'entreprise (administration)</b></li> </ol> </li> </ol> <p>Collaborateurs, Structure commerciale et paramétrages</p>

**SIEGE :**

UNITE INFORMATIQUE – Rocade SUD  
 480 Rue des tisserands  
 40280 SAINT-PIERRE- DU-MONT  
 n°SIRET 329 814 321 00025 RCS MONT DE MARSAN – APE 6202B  
 ☎ 05.58.06.23.23

**BASES TECHNIQUES :**

- **AQUITAINE**  
 Mini-Parc Bât 3 - Rue du Pr A. Lavignolle, 33300 BORDEAUX  
 ☎ 05.56.11.20.90 - SIRET 329 814 321 00041
- **NORMANDIE - CAEN**  
 3 rue Martin-Luther King, 14280 Saint-Contest  
 ☎ 02.31.44.36.87 - SIRET 328 984 596 00077



	<p><b>3. Gérer son CRM mobile (utilisation terrain)</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Ergonomie, entrées de menu et fonctionnement</li><li>• Suivre son activité de prospection et commerciale</li><li>• Réaliser ses actions et interactions client (Circuits, Visite, Pièces commerciale...)</li><li>• Synchronisation et interaction avec Back-office (Web)</li></ul>
<b>Modalités pédagogiques</b>	<p><b>Moyens pédagogiques :</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Logiciel ;</li><li>• Supports pédagogiques, Portail d'informations Divalto</li><li>• Matériel informatique : Ordinateur, Ecran ou vidéo projecteur</li><li>• Salles ; FOAD</li></ul> <p><b>Méthodes :</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>● Active,</li><li>● Interrogative...</li></ul> <p><b>Modalités :</b></p> <p>Présentiel, à distance, mode projet, autoformation accompagnée, ...</p> <p>Point en amont de la formation avec restitution du besoin client.</p> <p>Point en fin de journée de formation, recueil des impressions, régulation sur les autres journées en fonction de l'évolution pédagogique.</p> <p>Évaluation à chaud en fin de formation, débriefing sur l'écart éventuel, formalisation d'une régulation sur les points soulevés.</p>
<b>Moyens d'encadrement de la formation</b>	<p>IMPI s'engage à adapter chaque formation aux besoins réels du stagiaire. L'animation est basée sur une pédagogie active, avec des exercices pratiques et personnalisés qui permet l'ancrage en temps réel.</p> <p>Cette animation s'appuie sur une alternance d'exposés théoriques et pratiques.</p> <p>Vidéo-projection. Support de cours délivré à chaque participant. Travaux pratiques.</p>
<b>Compétences / Capacités professionnelles visées</b>	<p>Gérer son activité de prospection et commerciale en toute mobilité</p>
<b>Durée</b>	<p>1 jour soit 7 heures</p>



<b>Dates</b>	Nous consulter
<b>Lieu(x)</b>	Nous consulter
<b>Coût par participant</b>	Nous consulter
<b>Accessibilité</b>	 Un entretien préalable sera mis en place pour aménager au mieux la formation avec votre handicap. Nos intervenants savent adapter leurs méthodologies pédagogiques en fonction des différentes situations d'handicap.
<b>Restauration</b>	/
<b>Hébergement</b>	/
<b>Responsable de l'action, Contact</b>	Elise LAMIRE / <a href="mailto:elise.lamire@impi.fr">elise.lamire@impi.fr</a> / +33 5 58 06 23 23
<b>Formateur /trice</b>	Erwan SCHWARZ / <a href="mailto:erwan.schwarz@impi.fr">erwan.schwarz@impi.fr</a> / +33 5 58 06 23 23
<b>Suivi de l'action</b>	Mise en place d'outils permettant de vérifier la réalité du suivi de la formation par les stagiaires ( <i>émargement par les stagiaires et le formateur, Attestation de stage</i> )  Une attestation de compétences sera remise à chaque stagiaire
<b>Evaluation de l'action</b>	Une évaluation de l'action ( <i>satisfaction des participants</i> ) et une autre sur le degré d'acquisition des compétences ( <i>Mise en situation...</i> ) sont à envisager.  Evaluation de la prestation de formation « <b>à chaud</b> » ( <i>tour de table, cible, bilan écrit...</i> ).  Evaluation des acquis au regard des objectifs attendus « <b>à froid</b> » <i>après 3 mois</i>