

Gérer son activité mobile de prospection et commerciale Avec Divalto Weavy (CRM Mobile)

Public	Responsable Collaborateur terrain Apprenant pour cette fonction
Prérequis	Maîtrise de l'ERP pour la partie Cycle complet ERP-WEAVY (utilisateurs formés les 10, 11 et 12 Octobre 2023)
DISPOSITIONS PRATIQUES	Effectif maximum : 6 participants
Modalités et délai d'accès	Inscription via notre bulletin d'inscription : au minimum 15 jours avant le démarrage de la session
Objectif	Gérer son activité terrain en toute mobilité (prospection, commerciale)
Contenu de la formation	<p>Programme détaillé :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Présentation de la solution mobile (web et applicatif) <ul style="list-style-type: none"> • Accès web et mobile, nombre de connexions • Principe de fonctionnement : accès, licence, synchronisation, interactions mobile-web-ERP 2. Gérer et coordonner l'activité CRM (Web) <ol style="list-style-type: none"> 2.1. Gérer mes activités de prospection <ul style="list-style-type: none"> • Mon agenda et mes tâches • File d'attente, Plans d'action, Planning et Circuits de visite • Echanges avec les collaborateurs (Annuaire, Emails et messagerie, Diffusion, Notes de frais) 2.2. Gérer l'activité Commerciale <ul style="list-style-type: none"> • Contacts et tiers • Ventes (avec Stock et Analyse des ventes) 2.3. Gérer les opportunités et le marketing <ul style="list-style-type: none"> • Opportunités et Centre de contact • Marketing 2.4. Gérer les ressources de l'entreprise (administration) <p>Collaborateurs, Structure commerciale et paramétrages</p> 3. Gérer son CRM mobile (utilisation terrain) <ul style="list-style-type: none"> • Ergonomie, entrées de menu et fonctionnement

SIEGE :

UNITÉ INFORMATIQUE - ROCADE SUD
480 Rue des tisserands
40280 SAINT-PIERRE-DU-MONT

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 329 814 321 00066



	<ul style="list-style-type: none"> • Suivre son activité de prospection et commerciale • Réaliser ses actions et interactions client (Circuits, Visite, Pièces commerciale...) • Synchronisation et interaction avec Back-office (Web)
Modalités pédagogiques	<p>Moyens pédagogiques :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Logiciel ; • Supports pédagogiques, Portail d'informations Divalto • Matériel informatique : Ordinateur, Ecran ou vidéo projecteur • Salles ; FOAD <p>Méthodes :</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Active, ● Interrogative... <p>Modalités :</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>
Moyens d'encadrement de la formation	<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>
Compétences / Capacités professionnelles visées	Gérer son activité de prospection et commerciale en toute mobilité
Durée	1,5 jour soit 10.5 heures
Dates	Nous consulter
Lieu(x)	Nous consulter



Coût par participant	Nous consulter
Accessibilité	 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.
Restauration	/
Hébergement	/
Responsable de l'action, Contact	Elise LAMIRE / formation@impi.fr / +33 5 58 06 23 23
Formateur /trice	Erwan SCHWARZ / formation@impi.fr / +33 5 58 06 23 23
Suivi de l'action	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
Evaluation de l'action	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 « à chaud » (<i>tour de table, cible, bilan écrit...</i>). Evaluation des acquis au regard des objectifs attendus « à froid » <i>après 3 mois</i>