

PROGRAMME DE FORMATION

La chaîne des ventes – 4H

PUBLIC CONCERNE

Toute personne dans une entreprise intervenant dans le process d'une vente.
Commerciaux, assistants commerciaux et service « ADV » (Administration Des Ventes)

PRE-REQUIS

- Avoir des notions de base en informatique
- Connaître les principes d'une chaîne des ventes

OBJECTIFS OPERATIONNELS

1. Maîtriser les différentes étapes de la chaîne des ventes sur un logiciel de gestion commerciale
2. Être capable d'utiliser le logiciel pour gérer efficacement les processus de vente
3. Améliorer la performance commerciale de l'entreprise

PROGRAMME DE LA FORMATION

1. Présentation du logiciel
2. Gestion des clients et prospects
3. Création de devis et commande
4. Suivi des commandes et des livraisons
5. Facturation
6. Travaux pratiques sur base de test
7. Questions/Réponses

METHODES PEDAGOGIQUES

- Exposé théorique
- Démonstration sur logiciel
- Ateliers pratiques

EVALUATION DES ACQUIS

- QCM de fin de formation
- Mise en situation pratique

OUTILS PEDAGOGIQUES

- PC portable avec logiciel de gestion commerciale
- Support de formation, slides, feuille mémo, ...
- Grand Ecran ou vidéoprojecteur

MODALITES

Durée : 4 heures

Horaire : A définir

Modalités : Formation en présentiel

Lieu : A définir, dans vos locaux ou xxxxxxxx

Accessibilité : Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap. Chaque situation étant unique, nous vous recommandons de nous contacter avant votre inscription. Nous pourrions ainsi vous détailler les possibilités d'accueil pour vous permettre de suivre la formation dans les meilleures conditions ou vous orienter si besoin vers les structures spécialisées.

Effectif : Jusqu'à 4 personnes

Date : A définir

TARIF

- 420€ par session + 60€ par personne

INTERVENANT

Lionel ROSTOLAN, Consultant formateur depuis 25 ans dans le domaine des services aux entreprises.