

INTITULE DE LA FORMATION

Dynamisez votre force de vente avec des outils CRM pragmatiques

PUBLIC

H/F, Dirigeant, Directeur commercial
Notre référent handicap se tient à votre disposition pour organiser votre accueil et le déroulement de la formation.

PRE-REQUIS NECESSAIRES A LA FORMATION

Avoir des connaissances fondamentales en management commercial

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Améliorer sa capacité à conduire une équipe
- Piloter son équipe à travers des nouveaux outils digitaux CRM
- Développer la performance de son équipe commerciale

CONTENU ET DEROULEMENT

- Qu'est-ce que le CRM (Customer Relationship Management) ?
- Les outils intégrés à l'ERP, les outils indépendants
- Le CRM pour la relation avec les clients grands comptes
- Les outils de suivi de la force de vente
- L'utilisation de son CRM par le manager lors d'un entretien avec son équipe commerciale

METHODES PEDAGOGIQUES

Présentiel Distanciel Blended

Méthode participative
Alternance d'apports théoriques, d'exercices et de mises en situation
Partage d'expériences

EVALUATION DES CONNAISSANCES

Exercices et cas pratiques et/ou questionnaires d'évaluation

INTERVENANT

Bernard CHAUDERON – Expert-référent « Commerce et distribution » de l'Aria Sud

MOYENS POUR SUIVRE L'EXECUTION DE LA FORMATION

Feuilles d'émargement et attestation de formation

LIEU
Avignon

DATE
6 octobre 2020

DUREE
1 jour

CONTACT
Fleur MASSON
04 90 31 55 19
fleur@ariasud.com
INSCRIPTIONS
laure@ariasud.com

ORGANISME DE FORMATION



NUMERO DE DECLARATION
D'ACTIVITE
93840215384



COUT PAR PARTICIPANT

450 €HT / adhérent
650 €HT / non adhérent



PERFORMANCE
INDUSTRIELLE



ACHATS &
SUPPLY CHAIN
MANAGEMENT



QUALITÉS
DES PRODUITS



R&D
MARKETING



ENVIRONNEMENT
& DÉVELOPPEMENT
DURABLE



COMMERCIALISATION
& MARCHÉS



RESSOURCES
HUMAINES



FONCTIONS
SUPPORT