

Gestion des Ventes, Logiciels et Outils



CV-67 3 Jours (Heures)



Description

Cette formation offre une approche pratique de la gestion des ventes en mettant l'accent sur l'utilisation de logiciels et d'outils modernes. Les participants auront l'occasion de travailler sur des cas concrets et d'appliquer les connaissances acquises à des situations réelles. Des démonstrations en direct et des exercices interactifs seront intégrés pour renforcer la compréhension et la maîtrise des outils.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

Cette formation s'adresse aux professionnels des ventes, responsables commerciaux, chefs d'équipe, et toute personne cherchant à améliorer ses compétences en gestion des ventes à l'aide de logiciels et d'outils modernes.

Prérequis

Avoir une connaissance de base des principes de vente et de la gestion commerciale. Une familiarité avec les outils informatiques et une compréhension générale des logiciels d'entreprise sont également recommandées.

Les objectifs de la formation

- Acquérir des compétences approfondies en gestion des ventes et utilisation des logiciels associés.
- Maîtriser les concepts de CRM et savoir les appliquer dans un contexte professionnel.
- Savoir collecter, analyser et interpréter les données de vente pour optimiser les performances.
- Automatiser les processus de vente pour gagner du temps et accroître l'efficacité.
- Développer des compétences pratiques dans l'utilisation des logiciels spécifiques à la gestion des ventes.

Programme de la formation

Fondamentaux de la Gestion des Ventes

- Introduction à la gestion des ventes
- Processus de vente et entonnoir des ventes
- Techniques de prospection et de qualification des prospects

Utilisation des Logiciels de Gestion des Ventes

- Présentation des logiciels de gestion des ventes (ex. CRM)
- Paramétrage et personnalisation des outils
- Saisie et suivi des opportunités d'affaires

Analyse de Données et Reporting

- Collecte et analyse des données de vente
- Création de rapports personnalisés
- Utilisation des données pour prendre des décisions stratégiques

Automatisation des Processus de Vente

- Introduction à l'automatisation des ventes
- Mise en place de workflows automatisés
- Optimisation des processus pour une efficacité accrue

Gestion de la Relation Client (CRM)

- Compréhension de la gestion de la relation client
- Utilisation du CRM pour améliorer la fidélisation client
- Stratégies de communication et suivi des interactions client