

Stage Formation | Zoho CRM, les fondamentaux (1/2)

Tarif : 1200 € HT



Objectifs généraux

Optimiser vos processus commerciaux par la compréhension de Zoho CRM

Objectifs pédagogiques

- Acquérir les bases de compréhension de la Gestion de la Relation Client avec la CRM Zoho
- Comprendre les différents modules de Zoho CRM
- Savoir lire et manipuler ses données
- Gérer son activité commerciale : appels, événements, rendez-vous, email
- Savoir gérer les utilisateurs CRM et superviser la sécurité
- Acquérir les notions de bases des intégrations possibles entre applications Zoho (Campagnes emailings, intégration des comptes mails, outils de suivi commercial

Public concerné

Cette formation s'adresse aux nouveaux utilisateurs Zoho CRM ainsi qu'à ceux qui ont la sensation que cet outil pourrait leur apporter bien plus. Dirigeants, départements marketing et commerciaux.

Prérequis

- Avoir une responsabilité commerciale ou de relation client
- Disposer d'un accès à Zoho CRM

Méthode pédagogique

- Groupes de 1 à 6 personnes en présentiel ou en visioconférence
- Apports théoriques
- Mises en situations et exercices pratiques et ludiques
- Autodiagnostic, analyse de situations vécues et débats

Séquence de formation

1. À propos de votre CRM
2. Créer et organiser vos données
3. Utilisation Commerciale au quotidien
4. BONUS

Contactez-nous pour tout besoin d'adaptation: Programme sur mesure sur demande après analyse des besoins.

Évaluation

Les compétences acquises seront validées par un questionnaire se basant sur les objectifs cités en amont.

Durée (jours + heures) : 1 jour (7 heures)

[Achetez ce produit en ligne](#)

Stage Formation | Zoho CRM, les fondamentaux (2/2)



Modalités

Réservez votre formation en cliquant sur "Acheter maintenant". Un membre de l'équipe vous contactera rapidement pour discuter de vos besoins et établir les dates de formation dans le mois suivant la signature de la convention de formation (fournie sous une semaine maximum).

En cas de formation en présentiel, les frais de déplacement seront facturés en sus au réel.

Taux de satisfaction : 92%

Taux de réussite : 76%

