

FORMATION CHOISIR SON

CRM et développer son entreprise



CRM

FAIRE LES BONS CHOIX

PRÉREQUIS

Être à l'aise avec l'ordinateur, maîtriser internet et les fonctionnalités des sites web.

Attention : chaque participant doit se munir d'un ordinateur portable équipé Wifi pour cette formation.

OBJECTIFS

- Comprendre l'importance du CRM pour le développement commercial de son entreprise.
- Maîtriser les fondamentaux de l'élaboration d'un Business Plan efficace.
- Savoir analyser les besoins de son entreprise et identifier les fonctionnalités essentielles d'un CRM pour son développement commercial.
- Être en mesure de choisir le type de CRM le plus adapté à ses besoins et à son budget.
- Apprendre à mettre en place et à utiliser un CRM de manière efficace.
- Acquérir des compétences pour optimiser l'utilisation de son CRM et maximiser les résultats pour son entreprise.
- Être capable de mettre en place une stratégie de développement commercial adaptée en utilisant le CRM comme un outil clé de cette stratégie.

APTITUDE

- Tous les sujets abordés sont illustrés par des apports théoriques et des mises en pratique.
- Une clé USB contenant les supports de cours et exercices vous est offerte à la fin de la formation.

DURÉE

2 jours soit 14h00 : 09h00-13h00 / 14h00-17h00

DÉLAI D'ACCÈS

Nous répondrons à votre demande dans les plus brefs délais.

Pour toutes les autres formations personnalisées, le délai d'accès est de : 4 jours.

TARIFS

Frais de formation : Coût unitaire H.T : 530 euros x 2 jour(s) x 1 stagiaire(s) = 1060 € HT.

Frais de restauration : Coût unitaire H.T. 20 euros x 2 jour(s) x 1 stagiaire(s) = 40 € HT.

Soit un total de : 1100 € HT

Les modes de règlement sont les suivants : Chèque ou Virement.

MÉTHODES MOBILISÉES

- La méthode magistrale ;
- La méthode active ou dite « de découverte » ;
- La méthode expérientielle.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Questionnaire d'autoévaluation envoyé 15 jours avant la formation + correction en groupe ou individuel par le stagiaire de son propre questionnaire.
- Quiz de fin" appel de suivi pour vérifier que les éléments sont fonctionnels et en ligne.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

La pédagogie sera active et participative. Elle alternera : Les apports théoriques d'information du formateur spécialiste WordPress et les mises en pratique sous forme d'exercices et d'études de cas. Chaque étape franchie est finalisée par un petit QCM de contrôle des connaissances.

ACCESSIBILITÉ

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap dès lors que l'entreprise contractante pourra prévoir les adaptations techniques indispensables (accès, salle, équipements), et pédagogiques (intervenant, ressources, durée).

Dans tous les cas, merci de prendre contact avec nous.

DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ET CRM

Aujourd'hui, la gestion de la relation client est essentielle pour le développement commercial de toute entreprise, quelle que soit sa taille. Les outils de gestion de la relation client, tels que les CRM, jouent un rôle crucial dans l'optimisation de la gestion des interactions avec les clients, la croissance des ventes et la fidélisation des clients. Lors de cette formation, nous allons vous aider à comprendre les enjeux du CRM pour le développement commercial de votre entreprise, à maîtriser les fondamentaux de l'élaboration d'un Business Plan efficace, à choisir le type de CRM le plus adapté à vos besoins et à votre budget, et à utiliser votre CRM de manière efficace et adaptée à vos besoins spécifiques.



PROGRAMME DETAILLÉ

JOUR 1

9h-11h - Introduction

- Les fondamentaux du Business Plan.
- Les enjeux du développement commercial.
- Comprendre l'importance du CRM pour le développement commercial.

11h-11h30 - Pause + QUIZ

11h30-13h - Le CRM comme outil de développement commercial

- Les enjeux du CRM pour le développement commercial.
- Les fonctionnalités essentielles d'un CRM.
- Comment le CRM peut améliorer la gestion de la relation client et accélérer le développement commercial.

13h-14h pause déjeuner

14h-16h30 - Temps d'échange + Élaboration d'un Business Plan

- Comprendre les besoins de l'entreprise.
- Analyser le marché et la concurrence.
- Établir un plan d'action commercial.
- Estimation des coûts liés à l'utilisation d'un CRM.

16h30-17h Débriefing, quiz de fin et échanges sur les suites à donner.

PROGRAMME DETAILLÉ

**JOUR
2**

9h-11h - Les différents types de CRM disponibles

- Les différents types de CRM sur le marché.
- Les avantages et les inconvénients de chaque type de CRM.
- Comment choisir le type de CRM qui convient le mieux à son entreprise.

11h-11h30 - Pause + QUIZ

11h30-13h - Comment choisir un CRM adapté à son entreprise

- Détermination des critères de sélection importants pour son entreprise.
- Analyse des offres de fournisseurs de CRM.
- Évaluation des démonstrations et des essais de produits.
- Analyse des coûts et des avantages de chaque solution.

13h-14h pause déjeuner

14h-16h30 - Temps d'échange + Mise en place et utilisation d'un CRM

- Planification de votre CRM.
- Configuration de votre CRM pour répondre à vos besoins spécifiques.
- Gestion des données clients dans votre CRM.
- Utilisation de votre CRM pour la gestion de vos opérations commerciales.
- Maintenance régulière de votre CRM pour garantir son bon fonctionnement.

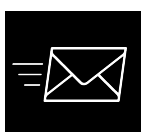
16h30-17h Débriefing, quiz de fin et échanges sur les suites à donner.

+ D'INFORMATIONS SUR NOS FORMATIONS ?

Un de nos formateurs prendra rapidement contact avec vous



805 Rue Jean René Guillibert
Gauthier de la Lauzière,
13290 Aix-en-Provence



mariefrance@bmo-
conseil.com



www.bmo-conseil.com



+33 (0) 7 64 07 37 73



Business
+ Marketing
= Opportunités