



Stratéliance
la méthode commerciale & communication

Formation-Action

COMMERCIAL – VENTE – DIGITAL

Implantez ou optimisez le CRM Pipedrive dans votre entreprise

Présentiel ou Distanciel

STRATELIANCE
dispose d'une déclaration d'activité enregistrée
sous le numéro 11 91 07224 91 auprès du Préfet de région d'Ile-de-France

Stratéliance
10, allée des Champs Elysées 91080 Evry-Courcouronnes
+33 (0)1 810 811 00
formation@strateliance.com
RCS Evry 792 011 900

www.strateliance.com

**Conseil, formation et accompagnement en commercial et en communication
propulsés par l'IA**

Implantez ou optimisez le CRM Pipedrive dans votre entreprise

Présentation de la formation

Customer Relationship Management (CRM) ou Gestion de la Relation client (GRC), ce type de logiciel permet de centraliser vos données prospects et clients, d'historiser les interactions avec vos contacts (appels, emails, réunions/rdv, informations diverses, ...), de piloter vos affaires sans risque d'oubli et d'utiliser les données pour des actions marketings ciblées.

Cette formation vous donne toutes les clés pour paramétrer et utiliser pleinement la puissance du logiciel Pipedrive dans votre entreprise.

Vous allez gagner du temps et augmenter votre chiffre d'affaires.

Vous repartirez avec des outils pratiques exploitables immédiatement.

| | |
|---|---|
| <p>Les objectifs de la formation</p> <ul style="list-style-type: none"> • Définir vos objectifs et votre cahier des charges pour votre CRM • Intégrer le mode de fonctionnement de Pipedrive pour être autonome • Organiser vos prospects, clients, fournisseurs et partenaires dans Pipedrive • Optimiser le paramétrage de votre Pipedrive pour augmenter votre chiffre d'affaires | <p>Les profils concernés</p> <ul style="list-style-type: none"> • TPE, PME-ETI, Micro-entreprise, Freelance, Créateur, Porteur de projet • Dirigeant, Commercial, Assistant commercial, Téléprospecteur, Marketing/Communication • Et aussi... pour la Profession comptable / Expert-comptable |
| <p>Les prérequis</p> <ul style="list-style-type: none"> • Disposer d'un ordinateur pouvant se connecter en wifi <p>Matériel nécessaire si formation chez Client</p> <ul style="list-style-type: none"> • salle avec table en U + vidéoprojecteur + paperboard/feutre <p>Nb. participants par session (inter ou intra)</p> <ul style="list-style-type: none"> • 8 maximum | <p>Méthodes mobilisées et modalités d'évaluation</p> <ul style="list-style-type: none"> • Méthode affirmative + méthode interrogative + méthode applicative • Ateliers pratiques personnalisés • Fiche évaluation de fin de formation • Matériel utilisé : ordinateur, vidéoprojecteur • Support de formation : Powerpoint marketé • Remise attestation de fin de formation |
| <p>Présentiel, durée 10h00</p> <ul style="list-style-type: none"> • 8h00 sur site (ou 7h00 sur site + 1h00 visio) + 2h00 offline • Lieu : Stratéliance ou Client ou Location de salle • Date et lieu : à définir ultérieurement <p>Distanciel, durée 9h00</p> <ul style="list-style-type: none"> • 5h30 online avec formateur et 3h30 offline seule • Sur 3 sessions en distanciel • Lieu : visio • Dates : à définir ultérieurement | <p>Les + de cette formation</p> <ul style="list-style-type: none"> • Formation opérationnelle • Cas pratiques personnalisés • Votre CRM Pipedrive clés en main et <u>modifiable</u> <p>Contact</p> <ul style="list-style-type: none"> • Formation adaptable en fonction de vos attentes • Nous contacter à formation@strateliance.com • Nous vous contacterons sous 24h pour analyser vos besoins et planifier la formation <p>Tarif</p> <ul style="list-style-type: none"> • sur devis après l'étude de vos besoins |
| <p>Qualité de l'animateur</p> <ul style="list-style-type: none"> • Spécialiste en stratégie des fonctions Marketing, Commerciale et Communication depuis plus de 20 ans : ancien Directeur Commercial et Marketing • Le transfert de compétence est l'objectif de cette formation | <p>Accessibilité aux personnes en situation de handicap</p> <ul style="list-style-type: none"> • Notre Organisme de Formation et notre Référent Handicap sont à votre écoute afin de permettre à chacun l'accès à nos formations. Une étude de vos besoins sera réalisée afin de coconstruire et adapter notre formation en lien avec les experts mobilisables. • Référent Handicap : Thomas Bockstal tbockstal@strateliance.com |

Le programme de formation - PRESENTIEL

Implantez ou optimisez le CRM Pipedrive dans votre entreprise

| | |
|--|--|
| Introduction | Questionnaire individuel préformation Personnalisation de la formation |
| Plan détaillé de la formation (8h00) ou (7h00 + 1h00 visio) | <p>1) Comprendre les objectifs et bénéfices d'un CRM</p> <p>2) Mettre en place, définir et paramétrer vos champs personnalisés dans l'outil</p> <ul style="list-style-type: none"> • Echanges menant à la définition de tous vos champs personnalisés et éléments associés = cahier des charges simplifiés • Conseils et force de proposition du Consultant Stratéliance • Création de votre compte Pipedrive <p>3) Paramétrage de vos éléments personnalisés par le Consultant Stratéliance</p> <ul style="list-style-type: none"> • Paramétrage dans votre compte Pipedrive <p>4) Constituer votre fichier de données sous Excel pour import</p> <p>5) Savoir importer votre matrice Excel dans votre Pipedrive</p> <ul style="list-style-type: none"> • Définir votre modèle standard • Paramétrer Pipedrive selon votre matrice • Constituer votre fichier de données sous Excel pour import • Importer vos données et savoir recetter votre import <p>6) Administrer votre Pipedrive</p> <ul style="list-style-type: none"> • Administrer votre compte (de Niveau I) • Savoir paramétrer/modifier vos champs personnalisés • Administrer vos profils utilisateurs et les droits d'accès <p>7) Savoir utiliser Pipedrive au quotidien</p> <ul style="list-style-type: none"> • Vous connecter à votre compte (ordinateur, tablette, mobile) • Naviguer dans l'outil • Utilisation de la fonction « Recherche » • Savoir créer, consulter, modifier une société + un contact + une offre • Savoir utiliser vos pipelines • Savoir consulter les statistiques/rapports et les exploiter simplement <p>Conclusion</p> <ul style="list-style-type: none"> • Quizz de fin de formation • Conseils de fin |
| Plan des annexes | Cas pratiques sur le logiciel Pipedrive (création de votre compte lors de la formation) Support de présentation remis au format PDF |

Le programme de formation - DISTANCIEL

Implantez ou optimisez le CRM Pipedrive dans votre entreprise

| | |
|---|--|
| <p>Introduction</p> | <p>Questionnaire individuel préformation Personnalisation de la formation</p> |
| <p>Plan détaillé de la formation</p> | <p>1) Comprendre les objectifs et bénéfices d'un CRM</p> <p>2) Mettre en place, définir et paramétrer vos champs personnalisés dans l'outil</p> <ul style="list-style-type: none"> • Echanges menant à la définition de tous vos champs personnalisés et éléments associés = cahier des charges simplifiés (atelier online) • Conseils et force de proposition du Consultant Stratéliance • Création de votre compte Pipedrive <p>3) Paramétrage de vos éléments personnalisés par le Consultant Stratéliance (atelier pratique offline par Stratéliance)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Paramétrage dans votre compte Pipedrive <p>4) Constituer votre fichier de données sous Excel pour import (atelier pratique offline par le Client)</p> <p>5) Savoir importer votre matrice Excel dans votre Pipedrive</p> <ul style="list-style-type: none"> • Définir votre modèle standard (atelier pratique offline par Stratéliance) • Paramétrer Pipedrive selon votre matrice (atelier pratique offline par Stratéliance) • Constituer votre fichier de données sous Excel pour import (atelier pratique offline par le Client) • Importer vos données et savoir recetter votre import (atelier online) <p>6) Administrer votre Pipedrive (atelier online)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Administrer votre compte (de Niveau I) • Savoir paramétrer/modifier vos champs personnalisés • Administrer vos profils utilisateurs et les droits d'accès <p>7) Savoir utiliser Pipedrive au quotidien (atelier online)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Vous connecter à votre compte (ordinateur, tablette, mobile) • Naviguer dans l'outil • Utilisation de la fonction « Recherche » • Savoir créer, consulter, modifier une société + un contact + une offre • Savoir utiliser vos pipelines • Savoir consulter les statistiques/rapports et les exploiter simplement <p>Conclusion</p> <ul style="list-style-type: none"> • Quiz de fin de formation • Conseils de fin |
| <p>Plan des annexes</p> | <p>Cas pratiques sur le logiciel Pipedrive (création de votre compte lors de la formation) Support de présentation remis au format PDF</p> |