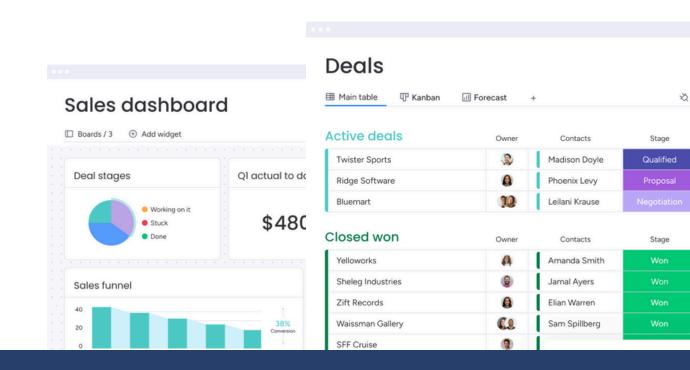


Maîtrisez la gestion commerciale avec monday.com!

LES VALEURS CRM DE MONDAY.COM





inet process

Immeuble Lumière - Comet Workplaces 40 Av. des Terroirs de France, 75012 Paris

Tél: +33 1 76 42 05 59



//. monday.com

LES VALEURS CRM MONDAY.COM

Durée: 6 heures

Modules de formations : 2

Profils des apprenants : Tout public

Prérequis:

• Uitiliser monday au quotidien ou avoir effectué la Formation "Les fonctionnalités avancées de monday.com".

Accessibilité:

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

Les aspects, d'accessibilité et le type de handicap au regard des modalités d'accompagnement pédagogiques sont à évoquer impérativement au cours de l'entretien préalable à toute contractualisation, afin de pouvoir orienter ou accompagner au mieux les personnes en situation de handicap.

Référente Handicap: Virginie Béziel, rh@inetprocess.com

Modalités et délais d'accès :

La formation sera dispensée dans un délai de 3 semaines à 2 mois maximum après réception du devis correspondant signé et de l'accord mutuel sur la date.

Les apprenants devront avoir accès à leur compte monday.com Pro ou Entreprise.

Nos formations sont réalisées à la demande. Nous programmerons les dates en fonctions de vos contraintes et de nos disponibilités.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES:

- Comprendre la valeur de monday.com pour la gestion de projet,
- Savoir structurer et organiser son environnement monday.com pour la gestion de projet,
- Savoir mettre en place un processus métier de A à Z,
- Assurer la pérennité du suivi de projets sur monday.com.

inet process

40 Av. des Terroirs de France, 75012 Paris Tél: +33 1 76 42 05 59

Immeuble Lumière - Comet Workplaces



CONTENU DE LA FORMATION:

Module 1 - La gestion commerciale dans monday.com

- · Accueil des participants,
- Présentation de la formation,
- Présentation de l'architecture du CRM dans monday.com,
- Présentation de l'architecture de la gestion commerciale dans monday.com,
- Optionnel : présentation des fonctionnalités avancées du produit Sales CRM,
- Best practices selon demandes des apprenants,
- Clôture de la formation.

Module 2 - Construction d'un processus métier

- · Accueil des participants,
- Présentation de la formation,
- Analyse en séance du processus métier à implémenter,
- Mise en pratique et construction de la structure de ce processus métier,
- · Restitution et analyse du processus implémenté,
- Pistes d'amélioration,
- Clôture de la formation.

inet process

Immeuble Lumière - Comet Workplaces 40 Av. des Terroirs de France, 75012 Paris

Tél: +33 1 76 42 05 59



ORGANISATION DE LA FORMATION:

Equipe pédagogique :

La formation sera assurée par un.e expert.e certifié du logiciel monday.com.

Moyens pédagogiques et techniques :

Les moyens pédagogiques et techniques mis en place par iNet Process sont :

- Accueil des apprenants dans un espace dédié à la formation, que cela soit en présentiel ou en visioconférence,
- · Exposés théoriques,
- Etude de cas concrets,
- Quizz en séance,
- Supports de formation.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation :

Afin d'assurer le suivi de la bonne exécution de la formation, les éléments suivants sont prévus :

- Rapports d'émargement,
- Questions orales ou écrites (Quizz, QCM, ...),
- Mises en situation (exercices),
- Formulaires d'évaluation de la formation.
- Un certificat de réalisation de l'action de formation sera remis à chaque apprenant à la fin de la formation.

Tarif: 2 000 € HT

Mise à jour : Février 2024



FORMEZ-VOUS

AVEC UN EXPERT



inet process vous forme vous et vos équipes selon vos besoins et votre niveaux de maitrise de monday.com.



Equipe certifiée monday.com



En présentiel ou à distance



Formation selon vos besoins



Possibilité d'une prise en charge financière

Contactez-nous