



Ayez une vision claire de votre pipeline de ventes !

# GESTION DE MES VENTES SUR MONDAY.COM

The screenshot displays the Monday.com interface. On the left, the 'Sales dashboard' includes a 'Deal stages' pie chart with categories: Working on it (orange), Stuck (red), and Done (green). Below it is a 'Sales funnel' bar chart showing a 38% conversion rate. On the right, the 'Deals' view is shown in 'Main table' format, listing active and closed deals with columns for Owner, Contacts, and Stage.

Active deals			
	Owner	Contacts	Stage
Twister Sports	[Avatar]	Madison Doyle	Qualified
Ridge Software	[Avatar]	Phoenix Levy	Proposal
Bluemart	[Avatar]	Leilani Krause	Negotiation

  

Closed won			
	Owner	Contacts	Stage
Yellowworks	[Avatar]	Amanda Smith	Won
Sheleg Industries	[Avatar]	Jamal Ayers	Won
Zift Records	[Avatar]	Elian Warren	Won
Waissman Gallery	[Avatar]	Sam Spillberg	Won
SFF Cruise	[Avatar]		Won



# GESTION DE MES VENTES SUR MONDAY.COM

**Durée :** 9 heures

**Modules de formations :** 3

**Profils des apprenants :** Tout public

**Prérequis :**

- Avoir un compte monday.com Pro ou Entreprise.
- Optionnel : avoir le produit sales CRM sur 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 : Emmanuelle Dabbène, factures@inetprocess.com

**Modalités et délais d'accès :**

La formation ne pourra être dispensée qu'une fois le devis correspondant signé.

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

**OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :**

- ✓ Comprendre l'ergonomie de monday.com et l'ergonomie de la gestion commerciale,
- ✓ Savoir se repérer et naviguer dans son environnement monday.com,
- ✓ Savoir utiliser monday.com au quotidien,
- ✓ Savoir paramétrer les Tableaux, les Tableaux de bord et les monday doc,
- ✓ Savoir effectuer un paramétrage avancé sur ses Tableaux,
- ✓ Savoir structurer et organiser son environnement monday pour le suivi commercial,
- ✓ Savoir mettre en place un processus métier de A à Z.

## **CONTENU DE LA FORMATION :**

### **Module 1 - Les bases de monday.com pour le suivi commercial**

- Accueil des participants,
- Présentation de la formation,
- Présentation générale de monday.com,
- Paramétrage de son profil Utilisateur,
- Présentation détaillée de l'ergonomie,
- Présentation détaillée de l'utilisation d'un Tableau,
- Présentation générale des fonctionnalités avancées,
- Présentation détaillée du Menu,
- Best practices selon demandes des apprenants,
- Clôture de la formation.

### **Module 2 - Les fonctionnalités avancées de monday.com pour le suivi commercial**

- Accueil des participants,
- Présentation de la formation,
- Présentation détaillée des Tableaux de bord et des monday doc,
- Présentation détaillée des fonctionnalités avancées,
- 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,
- Construire son environnement optimal,
- Best practices selon demandes des apprenants,
- Clôture de la formation.

### **Module 3 - 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.

#### **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.



# FORMEZ-VOUS AVEC UN EXPERT



inet process vous forme vous et vos équipes selon vos besoins et votre niveau de maîtrise de monday.com.



Equipe certifiée  
monday.com



En présentiel ou  
à distance



Formation selon  
vos besoins



Possibilité d'une  
prise en charge  
financière



Formation  
certifiée Qualiopi

[Contactez-nous](#)