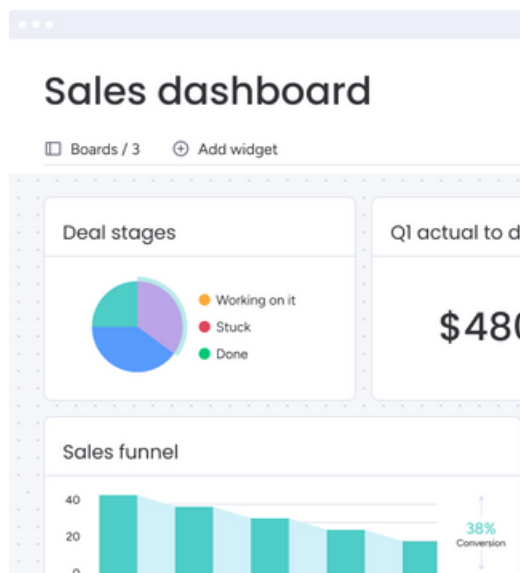




Maîtrisez la gestion commerciale avec monday.com !

LES VALEURS CRM DE MONDAY.COM



Deals

Main table Kanban Forecast +

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



LES VALEURS CRM MONDAY.COM

Durée : 6 heures

Modules de formations : 2

Profils des apprenants : Tout public

Prérequis :

- Avoir un compte monday.com Pro ou Entreprise.
- Optionnel : les Utilisateurs doivent 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 : 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 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.

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.

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



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](#)