



Maîtrisez la gestion commerciale avec monday.com !

# LES VALEURS CRM DE MONDAY.COM

### Sales dashboard

Boards / 3 Add widget

#### Deal stages

- Working on it
- Stuck
- Done

#### Q1 actual to date

\$480

#### Sales funnel

38% Conversion

### Deals

Main table Kanban Forecast +

#### Active deals

	Owner	Contacts	Stage
Twister Sports		Madison Doyle	Qualified
Ridge Software		Phoenix Levy	Proposal
Bluemart		Leilani Krause	Negotiation

#### Closed won

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



## 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 :** Virginie Béziel, rh@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](#)