



Catalogue de formations

Select'up - 2021



Sommaire



Select'up et la formation

P 3 Notre approche de formation

Les formations Select'up

P 4 eSeller team - Formation initiale

P 5 eSeller team - Reporting

P 6 eSeller lead - Formation initiale



Notre approche de la formation



2018

Date de certification de Select'up (LRQA Décret Qualité)

+ 300 heures

de formations par an

10

Consultants Formateurs au sein de Skilliance

La mission de Select'up est d'accompagner les professionnels de la distribution de véhicules dans la maîtrise et l'adhésion à leur nouveau CRM.

A ce titre, notre méthode de Gestion de Projet et nos Formations permettent à chaque utilisateur de se projeter facilement dans son nouvel outil de travail, par la qualité de l'environnement mis à sa disposition, la clarté de l'enseignement et l'efficacité de l'accompagnement.

Moyens pédagogiques et techniques

Nos formations se déroulent sur votre logiciel CRM, paramétré par nos soins selon vos besoins. Pendant la formation, vous travaillez sur les données réelles de votre entreprise, avec votre fichier clients/prospects, vos marques, vos véhicules en stock,... Il est ainsi beaucoup plus facile de vous projeter dans l'utilisation et la valeur ajoutée du logiciel.

Sur le plan pédagogique, nos formateurs proposent une expérience de formation qui alterne les présentations du fonctionnement du logiciel (comment créer un client? faire une offre? ...), avec des mises en situation et des cas pratiques, qui facilitent l'appropriation et la mémorisation.

Des formateurs professionnels et experts

Nos formateurs sont tous des experts de votre métier. Ils maîtrisent et comprennent vos enjeux quotidiens mais aussi stratégiques.

Ils disposent en majorité d'une expérience de plus de 5 ans en tant que consultants-formateurs et sont régulièrement formés et informés des nouveautés et innovations dans votre secteur.

Modalités d'évaluation

Votre parcours de formation obéit à un processus rigoureux qui nous permet d'évaluer votre satisfaction et la bonne acquisition des contenus de formation.

Chaque formation donne lieu à un émargement pour valider la présence de chaque participant.

Des questionnaires d'auto-évaluation des acquis et de satisfaction sont soumis à la fin de chaque formation, et une attestation de formation est envoyée à chaque participant à l'issue du parcours.



Certifié LRQA Décret Qualité



eSeller team – Formation initiale

Objectifs de la formation

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de gérer ses activités quotidiennes dans eSeller team (création de client, réalisation de devis, commandes, tâches, rendez-vous,...), avec pour finalité l'optimisation du processus de vente et l'amélioration de la gestion de la relation client.

Programme de la formation

1 - Ergonomie et environnement de travail

- Découverte de l'ergonomie de l'application : structure, menus, navigation
- Le « tableau de bord », agenda du vendeur et cœur de l'application

2 - Gestion du fichier Client

- Découverte de l'environnement Client
- Créations et manipulations de fiches Clients

3 - Gestion du fichier Véhicules

- Découverte de l'environnement Véhicules
- Créations et manipulations de fiches Véhicules
- Catalogue et stock de véhicules
- Alertes VO

4 - Gestion du processus de vente au travers des étapes clés

- Création et gestion d'une proposition commerciale
- Gestion des reprises de véhicules
- Gestion des financements
- Suivi commercial des propositions (relances)
- Suivi commercial des commandes (livraison)

5 - Les actions à faire du vendeur

- Présentation de l'environnement des Actions à faire
- Gestion de la feuille de journée
- Gestion du plan de charge

6 - Outils d'optimisation de la prospection

7 - Exploitation des informations atelier

8 - Ciblage

9 - Gestion des leads

Infos pratiques



Public

Collaborateur de concession intervenant au sein du service commercial.



Durée : 3h



Formats : Formation in situ (dans vos locaux) ou à distance (partage d'écran web avec le formateur)



Tarif catalogue :

- 600 € HT sur site
- 450 € HT à distance

Si vous avez des contraintes particulières liées à une situation de handicap, veuillez nous contacter au préalable afin que nous puissions adapter l'action de formation.

Modalités

Prérequis

- Utilisation courante de l'outil informatique.
- Un poste informatique disposant d'une connexion réseau pour 2 stagiaires.
- Logiciel Microsoft Teams pour les formations à distance.

Modalités et délais d'accès

- Pour s'inscrire contacter notre service commercial (05 56 28 16 16)
- Le délai vous sera précisé dans la proposition commerciale



100%
taux de satisfaction

Enquête du 01/10/19 au 31/12/20

eSeller team – Reporting



Objectifs de la formation

A l'issue de la formation, le stagiaire saura analyser, manipuler et personnaliser les reportings fournis dans eSeller team.



Programme de la formation

1 - Ergonomie et environnement de travail

- Découverte de l'ergonomie du reporting: structure, menus, navigation

2 - Tableaux de bord et reportings standards

- Découverte des 4 tableaux de bords par thèmes (vente, équipe, référentiel clients, leads)
- Découverte des 28 tableaux de reportings détaillés
- Manipulation des axes (période, société, site...)
- Réalisation d'actions (rafraichir, exporter...)

3 - Personnalisation des reportings

- Découverte de l'ensemble des axes et mesures mis à disposition
- Duplication de reportings
- Personnalisation de reportings (modification d'axes)

4 - Gestion des favoris

- Enregistrement d'un tableau en favori
- Gestion des favoris

Infos pratiques



Public

Manager de service commercial de concession de véhicules



Durée : 3h



Formats : Formation in situ (dans vos locaux) ou à distance (partage d'écran web avec le formateur)



Tarif catalogue :

- 600 € HT sur site
- 450 € HT à distance

Modalités

Prérequis

- Utilisation courante de l'outil informatique.
- Un poste informatique disposant d'une connexion réseau pour 2 stagiaires.
- Logiciel Microsoft Teams pour les formations à distance.

Modalités et délais d'accès

- Pour s'inscrire contacter notre service commercial (05 56 28 16 16)
- Le délai vous sera précisé dans la proposition commerciale

Si vous avez des contraintes particulières liées à une situation de handicap, veuillez nous contacter au préalable afin que nous puissions adapter l'action de formation.

Cette formation, dans son programme actuel, étant récente, l'indicateur de résultats (taux de satisfaction) sera communiqué après les premières prestations.

eSeller lead – Formation initiale



Objectifs de la formation

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de gérer et piloter les leads de ses équipes commerciales avec eSeller lead (réception, traitement, suivi).



Programme de la formation

Ergonomie et environnement de travail

- Découverte de l'ergonomie de l'application : structure, menus, navigation
- Découverte du « tableau de bord », du suivi des leads et du cœur de l'application
- Présentation de l'application mobile

Gestion des leads entrants VN, VO et atelier

- Création des leads ou intégration automatisée
- Réception et affectation des leads
- Suivi des leads VN / VO transmis aux forces de ventes
- Suivi des leads atelier transmis aux conseillers services
- Mesure de l'avancement des leads dans le process de vente

Pilotage et suivi des leads

- Reporting sur les leads en cours
- Reporting sur les leads clôturés (délais, taux de concrétisation, motifs d'échec ou de succès)
- Manipulation des axes (type de leads, origine, société, site...)
- Réalisation d'actions (rafraichir, exporter...)

Infos pratiques



Public

Collaborateur de concession amené à gérer des leads (Gestionnaire de lead, Chefs des ventes, Responsables de concessions ou marketing).



Durée : 3h



Formats : Formation in situ (dans vos locaux) ou à distance (partage d'écran web avec le formateur)



Tarif catalogue :

- 600 € HT sur site
- 450 € HT à distance

Si vous avez des contraintes particulières liées à une situation de handicap, veuillez nous contacter au préalable afin que nous puissions adapter l'action de formation.

Modalités

Prérequis

- Utilisation courante de l'outil informatique.
- Un poste informatique disposant d'une connexion réseau pour 2 stagiaires.
- Logiciel Microsoft Teams pour les formations à distance.

Modalités et délais d'accès

- Pour s'inscrire contacter notre service commercial (05 56 28 16 16)
- Le délai vous sera précisé dans la proposition commerciale



98%
taux de satisfaction

Enquête du 01/10/19 au 31/12/20

Select'up

87 rue du Moulineau – BP 60025
33326 EYSINES Cedex



05 56 28 16 16