



# Catalogue de formations

## Select'up - 2022



# 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 lead - Formation initiale



## Notre approche de la formation



**2018**

Certification LRQA  
Décret Qualité

**2021**

Certification Qualiopi

**+ 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.



■ ■ RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :  
**ACTIONS DE FORMATION**

# 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

### Equipement à prévoir

- 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)
- La formation a lieu généralement entre 2 et 4 semaines après la réunion de lancement du projet.



**97%**

taux de satisfaction

Statistique du 01/01/2021 au 31/12/2021

# 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

### Equipement à prévoir:

- 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)
- La formation a lieu généralement entre 2 et 4 semaines après la réunion de lancement du projet



**99%**  
taux de satisfaction

Statistique du 01/01/2021 au 31/12/2021

## Select'up

87 rue du Moulineau – BP 60025  
33326 EYSINES Cedex



05 56 28 16 16