CATALOGUE DE FORMATIONS Select'Up - 2024

Formation eSeller Team

Formation eSeller Lead

Version 1 du 09/01/2024

Select'up

87 rue du Moulineau – 33320 EYSINES

N° de Déclaration d'Activité: 72330589333

Select'up est une filiale de Skilliance group

PROGRAMME DE FORMATION

eSeller team

> Formation initiale

MODALITÉS

Public :
Collaborateur de concession intervenant dans le service commercial.

Modalités de formation
Aucun prérequis

Durée: 3h

Horaires : 9h – 12h ou 14h – 17h

Formats: sur site dans vos locaux OU à distance

Participants: 12 au maximum

Tarif catalogue : 600 € HT sur site OU 450 € HT à distance

Equipement à prévoir: Un poste informatique disposant d'une connexion réseau pour 2 stagiaires, et du logiciel Microsoft Teams

Formateur:
Le formateur dispose a minima d'un BTS Technicien Supérieur en informatique ou équivalent. Il est spécialisé dans le domaine des applicatifs CRM métier et dispose d'une expérience de plus de 5 ans en tant que consultant formateur.

Moyens pédagogiques et techniques
Apports théoriques et cas pratiques reposant sur des mises en situation.
La formation se déroule sur votre logiciel CRM, paramétré par nos soins selon vos besoins.

Modalités de suivi et de validation
Feuille de présence à émarger
Questionnaire d'auto-évaluation des acquis en ligne complété en fin de formation sous le contrôle du formateur.
Attestation de formation envoyée à l'issue de la formation

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.

OBJECTIF

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

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

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

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

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)

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

Outils d'optimisation de la prospection

Exploitation des informations atelier

Ciblages

Gestion des leads

05 56 28 16 16

Version 1 du 09/01/2024

Select'up

PROGRAMME DE FORMATION

eSeller lead

> Formation initiale

MODALITÉS

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

Modalités de formation
Aucun prérequis

Durée: 3h

Horaires : 9h – 12h ou 14h – 17h

Formats: sur site dans vos locaux OU à distance

Participants: 12 au maximum

Tarif catalogue : 600 € HT sur site OU 450 € HT à distance

Equipement à prévoir: Un poste informatique disposant d'une connexion réseau pour 2 stagiaires, et du logiciel Microsoft Teams

Formateur
Le formateur dispose a minima d'un BTS Technicien Supérieur en informatique ou équivalent. Il est spécialisé dans le domaine des applicatifs CRM métier et dispose d'une expérience de plus de 5 ans en tant que consultant formateur.

Moyens pédagogiques et techniques
Apports théoriques et cas pratiques reposant sur des mises en situation.
La formation se déroule sur votre logiciel CRM, paramétré par nos soins selon vos besoins.

Modalités de suivi et de validation
Feuille de présence à émarger
Questionnaire d'auto-évaluation des acquis en ligne complété en fin de formation sous le contrôle du formateur.
Attestation de formation envoyée à l'issue de la formation.

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.

OBJECTIF

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…)

05 56 28 16 16

Version 1 du 09/01/2024