

EBP Gestion CRM PRO Niveau 2

Durée : 1 jour

Objectifs

Gérer les processus d'avant-vente, les contacts, les campagnes marketing et l'équipe commerciale avec le logiciel EBP Gestion CRM PRO.

Participants

Directeur ou Responsable de services, Commerciaux, Assistants commerciaux

Pré-requis

Connaître le fonctionnement des systèmes Windows, connaître la fonction vente et avant-vente.

Contenu détaillé

- Introduction Générale
- Présentation Générale D'E.B.P
- La Gestion des prospects et des clients
 - o Classification des tiers
 - o Assistant de mise à jour des fichiers tiers
 - o Respect de l'Opt-in, localisation et solvabilité, ce qu'il faut savoir
- Les échanges avec un tiers
 - o Création d'activités en masse
- La Gestion des collaborateurs
 - o Famille de collaborateur et secteurs
 - o Activités et agenda
 - o Gestion des priorités
- Opérations marketing et campagnes marketing
 - o Export pour une campagne d'e-mailing externe
 - o Campagnes SMS (via partenaires)
 - o Campagnes marketing
- Agenda
 - o Paramétrage de l'agenda
 - o Création/Modification d'activités depuis l'agenda
 - o Synchronisation avec Outlook
 - o Activités avec diffusion privée
- Tableau de Bord
 - o Activités à traiter
 - o Opportunités en cours
 - o Graphiques d'évolution
 - o Pipeline