

## FORMATION LOGICIEL WAVESOFT CRM

### Objectifs de la formation :

Maîtriser l'utilisation des fonctionnalités de l'ERP Wavesoft CRM, logiciel de gestion de la relation clientèle.  
Savoir constituer une liste de clients et contacts et gérer les actions commerciales.  
Réaliser et suivre les offres commerciales jusqu'à la commande client.  
Administrer les agendas et les tâches à réaliser.  
Gérer des campagnes de pub.

**Type de formation :** Formation initiale et perfectionnement

**Public :** Toutes personnes travaillant dans le secteur du commerce.

### Personnes en situation de handicap :

Merci de bien vouloir nous contacter en amont afin d'étudier ensemble vos besoins et les solutions les plus adaptées

**Prérequis :** Connaître l'environnement Windows, travailler dans le domaine du commerce ou dans un tout autre secteur nécessitant un suivi de la prospection commerciale.

**Conditions :** Accessibilité à internet, avoir installé au préalable sa licence WAVESOFT CRM

### Modalités et délais d'accès à la formation :

Toutes nos formations sont réalisées à la demande et en fonction des souhaits de nos clients.  
Nous pouvons également réaliser des formations sur-mesure à partir de programmes existants ou en construisant un programme spécifique à partir de vos objectifs.  
Merci donc de bien vouloir nous contacter afin de définir ensemble les dates et modalités de formation souhaitées.  
Confirmation d'inscription par la signature d'une convention de formation.

### Méthodes pédagogiques et techniques employées :

Les prestations de formation sont assurées par des formateurs professionnels qui utilisent des moyens pédagogiques et matériel adaptés à la formation (1 ordinateur par stagiaire).  
Dans le cadre de session intra entreprise, possibilité de travailler sur vos projets afin de répondre à vos besoins spécifiques.  
Supports de cours pédagogiques en PDF.

**Modalités d'évaluation :** En cours de Formation, des Questions sont posées au stagiaire et des exercices de révision sont effectués afin de s'assurer que les connaissances ont bien été assimilées.

**Durée préconisée :** Estimation réalisée après étude spécifique de vos besoins et de votre niveau de connaissance

**Lieu de de la formation :** Sur site client ou à distance

**Encadrement :** Formateur Certifié WAVESOFT

**Tarif :** Nous contacter pour devis personnalisé

## PROGRAMME DE FORMATION

### 1. Présentation et Paramétrage du logiciel

Présentation des différents menus  
Gestion des Listes et des Vues  
La navigation et les favoris

Paramétrage du dossier  
Les utilisateurs  
Les commerciaux  
Les affaires  
Les types d'actions  
Les types de mails

### 2. Les tiers

Les prospects  
Les clients  
Les contacts  
Les tiers divers

### 3. Les articles et tarifs

Les familles articles  
Les articles simples  
Les articles nomenclatures

La gestion des tarifs  
Les remises et promotions

### 4. Le module prospections

Le tableau de bord  
La liste des tâches à faire  
L'agenda

Les actions commerciales

La gestion des offres

La gestion des campagnes

La messagerie intégrée

## 5. Le module ventes

- Les devis
- Les commandes
- Les livraisons
- Les factures

## Fin. Les statistiques

- Les statistiques clients
- Les statistiques articles
- Les statistiques commerciaux

Dernière Mise à jour Janvier 2024

