

## Sage Relation Clients MGE

**Vous êtes Consultant, Chef de Projets, Directeur des Systèmes d'Information, Directeur Administratif et Financier,**


**Optez pour les « formations Produits »**

Nous vous proposons des formations vous permettant de monter en compétence sur les produits, d'assurer une veille technologique, fonctionnelle et légale pour optimiser l'utilisation de nos solutions, et de paramétrer, déployer nos applicatifs autour d'une méthodologie éprouvée.

## Le parcours pédagogique Sage Relation Clients MGE

### Cursus Sage Relation Clients MGE

AVANT VENTE	METHODOLOGIE
<div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; margin-bottom: 5px;"> <p><b>Passeport Technologique pour l'avant vente Consulting</b></p> <p>RC001 <span style="float: right;">1 jour</span></p> </div> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; margin-bottom: 5px;"> <p><b>Passeport Technologique pour l'avant vente Développement</b></p> <p>RC003 <span style="float: right;">1 jour</span></p> </div> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; margin-bottom: 5px;"> <p><b>Analyse comportementale &amp; démarche de vente</b></p> <p>RC006 <span style="float: right;">2 jours</span></p> </div> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; margin-bottom: 5px;"> <p><b>Optimiser la détection de projet et portefeuille d'affaires</b></p> <p>RC009 <span style="float: right;">1 jour</span></p> </div> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px;"> <p><b>Comment réussir vos avant vente du lead à la signature ?</b></p> <p>RC012 <span style="float: right;">2 jours</span></p> </div>	<div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; margin-bottom: 5px;"> <p><b>Méthodologie Projet Sage SIGMA (Projet + 200 jours ou complexe)</b></p> <p>RC015 <span style="float: right;">2 jours</span></p> </div> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; margin-bottom: 5px;"> <p><b>Méthodologie Projet global (Projet - 200 jours ou simple)</b></p> <p>RC018 <span style="float: right;">2 jours</span></p> </div> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px;"> <p><b>Méthodologie Standard Edition</b></p> <p>X3001 <span style="float: right;">1 jour</span></p> </div>



**Nouvelles formations**



Nouvelles formations



## Sage Relation Clients MGE

### Passeport Technologique pour l'Avant vente – Consulting (Avant vente)

Réf : RC0001

**PUBLIC :**  
Consultants fonctionnels et développeurs

**PRE-REQUIS :**  
Avoir suivi les formations Overview et Outils Communs

**DUREE :**  
**1 jour** (9h30 - 17h30), soit environ 7 heures de formation

**LIEU DU STAGE :**  
Indiqué dans la convocation envoyée au stagiaire

 nouvelle formation

#### OBJECTIFS

Pour renforcer rapidement l'efficacité commerciale de vos collaborateurs, développer leur expertise sur les offres Sage ERP X3 et dynamiser leurs actions, nous avons conçu deux programmes de deux jours autour d'une idée et d'un objectif.

L'idée du Passeport Avant-vente SAFE X3 est d'apporter à vos collaborateurs consultants avant-vente, consultants, développeurs, les fondamentaux éprouvés et efficaces dans les savoir-faire de la démarche commerciale autour de la Techno SAFE X3. L'objectif du Passeport Avant-vente SAFE X3 est de démystifier la Techno au sein de vos équipes afin de l'intégrer naturellement dans vos offres commerciales.

Nous sommes convaincus du bénéfice immédiat que vous et vos collaborateurs tirerez du Passeport Avant-vente SAFE X3. Vous serez ainsi encore mieux armés pour prospecter, développer et fidéliser vos clients sur les offres SAGE ERP X3.

Accélérer votre performance commerciale en mettant la Technologie X3 au service de vos avant-ventes : Personnalisation des dictionnaires, ajout de champs, workflow, notifications, import-export, requêtes, statistiques, le portail

#### CONTENU

##### 1. Personnalisation des dictionnaires

- Il s'agit grâce à Safe X3 de gérer le descriptif des tables et écrans du progiciel, de le personnaliser, et de l'exploiter.

##### 2. Workflow

- Créer un Workflow manuel, auditer la base

##### 3. Notification

- Tracer une modification de donnée

##### 4. Import-Export

- Afin d'intégrer les données pour une démonstration nous avons besoin de récupérer des données à partir d'une source qui peut être un fichier XML, fichier plat, CSV... Nous avons besoin de créer un modèle décrivant le format d'entrée.

##### 5. Requêtes

- X3 intègre des outils d'analyse avec Crystal Reports et Business Object. Mais il intègre également un outil très simple et graphique : le requêteur graphique. Dans le cadre de maquettages il est important de savoir rajouter dans un écran pour une fonction donnée une requête donc la restitution sera graphique.

##### 6. Statistiques

- Concevoir et utiliser des statistiques est important mais comment les mettre en valeurs ?

##### 7. Le portail

**Créer des vignettes mais aussi lancer une application web ...**

*La fonction d'import / export intégré dans Safe*

*ERP X3 est livrée avec une série de modèles*

*standard prêts à être utilisés, ils sont*

*modifiables, pour intégrer les données propres à*

*nos clients.*

#### Renseignements et inscription

**Sage Formation**  
Division Moyennes  
et Grandes Entreprises

☎ 0 825 800 815 (0,15€/min)

[planningmge@sage.com](mailto:planningmge@sage.com)  
[www.sage.fr/mge](http://www.sage.fr/mge)



## Sage Relation Clients MGE

### Passeport Technologique pour l'Avant vente – Développement (Avant vente)

Réf : RC0003

**PUBLIC :**  
Consultants développeurs  
Sage ERP X3

**PRE-REQUIS :**  
Avoir suivi les formations  
Développement

**DUREE :**  
1 jour (9h30 - 17h30),  
soit environ 7 heures de  
formation

**LIEU DU STAGE:**  
Indiqué dans la convocation  
envoyée au stagiaire

 nouvelle formation

#### OBJECTIFS

L'idée du Passeport Avant-vente SAFE X3 est d'apporter à vos collaborateurs consultants avant - vente, consultants, développeurs, les fondamentaux éprouvés et efficaces dans les savoir-faire de la démarche commerciale autour de la Techno SAFE X3.

Accélérez votre performance commerciale en mettant la Techno X3 au service de vos avant-vente : utilisation de composants Flash, BI, Workflow, création d'un objet, Import/export, requête, statistiques, intégration bureautique, le portail.

Savoir

#### CONTENU

- 1. Utilisation des composants Flash**
  - Créer un planning de livraison.
- 2. Business Intelligence**
  - Utiliser la BI dans vos démonstrations
- 3. Workflow**
- 4. Création d'un objet**
  - Savoir penser démonstration...
- 5. Import-Export**
  - Savoir vendre la plateforme d'import
- 6. Requêtes**
  - X3 intègre des outils d'analyse avec Crystal Reports et Business Object. Mais il intègre également un outil très simple et graphique: le requêteur. Dans le cadre de maquetages il est important de savoir rajouter dans un écran pour une fonction donnée une requête donc la restitution sera graphique.
- 7. Statistiques**
  - Concevoir et utiliser des statistiques est important mais comment les mettre en valeurs ?
- 8. Intégration bureautique**
  - Jouer avec l'intégration bureautique dans vos démonstrations.
  - Utiliser les macros pour mettre en valeur safe X3
- 9. Le portail**
  - Créer des vignettes mais aussi lancer une application web ...**

#### Renseignements et inscription

**Sage Formation**  
Division Moyennes  
et Grandes Entreprises  
 0 825 800 815 (0,15€/min)  
[planningmge@sage.com](mailto:planningmge@sage.com)  
[www.sage.fr/mge](http://www.sage.fr/mge)



## Sage Relation Clients MGE

### Analyse Comportementale et Démarche de vente par la valeur (Avant vente)

Réf : RC0006

**PUBLIC :**  
Ingénieur d'Affaires

**PRE-REQUIS :**  
Expérience professionnelle dans la fonction commerciale

**DUREE :**  
2 jour (9h30 - 17h30),  
soit environ 14 heures de formation

**LIEU DU STAGE:**  
Indiqué dans la convocation envoyée au stagiaire



#### Renseignements et inscription

**Sage Formation**  
Division Moyennes  
et Grandes Entreprises  
☎ 0 825 800 815 (0,15€/min)  
[planningmge@sage.com](mailto:planningmge@sage.com)  
[www.sage.fr/mge](http://www.sage.fr/mge)

#### OBJECTIFS

Maîtriser les fondamentaux du comportement : Analyse de son profil et du profil de son interlocuteur  
Développer les grands principes de la vente de projet :  
- Quelles sont les différentes étapes du cycle de vente ?  
- Comment passer d'une étape à l'autre ?  
- Comment vendre de la Valeur ?

#### CONTENU

##### L'APPROCHE COMPORTEMENTALE

- 1. Les fondamentaux du comportement : Mieux se connaître**
  - Les valeurs
  - Les compétences
  - Le comportement
- 2. Explication sur l'outil DISC**
  - Comment est-il construit
  - Notre compréhension de notre comportement
  - La perception des autres quant à notre comportement
- 3. Comprendre notre profil DISC individuel**
- 4. Comment repérer le profil de son interlocuteur ?**
  - Quelques traits et faits marquants selon les profils
- 5. Mieux communiquer avec son interlocuteur selon son profil.**
  - Comprendre ses attentes et adapter son discours

##### LA GESTION D'UN CYCLE COMMERCIAL

- 1. Principes de base de la démarche commerciale**
  - Gestion d'un territoire : Comment mieux connaître son territoire afin de mieux cibler les opportunités potentielles
  - Intérêt de l'utilisation d'un outil de gestion de la relation clients
- 2. Les 3 grandes étapes d'un cycle de ventes**
  - Analyse : avoir une décision de GO/NO GO factuelle
    - De la situation présente
    - Du compte
    - Du projet
    - Des acteurs en présence (internes et externes)
    - Des motivations d'achat
  - Mise en forme de l'offre à valeur ajoutée
    - Savoir se différencier de la concurrence
    - Savoir choisir sa stratégie de vente
    - Savoir construire sa position de valeur selon le profil comportemental de son interlocuteur
    - Savoir présenter l'offre
  - Finalisation de l'accord
    - Savoir choisir sa stratégie de négociation
    - Savoir conduire sa négociation
    - Savoir traiter les objections selon le profil comportemental de son interlocuteur



## Sage Relation Clients MGE

### Pour optimiser votre Détection de Projet et Développer votre Portefeuille d'Affaires (Avant vente)

Réf : RC0009

**PUBLIC :**

Cette formation s'adresse aussi bien aux **débutants** découvrant le métier de commercial sédentaire ou aux **confirmés** souhaitant se perfectionner.

**PRE-REQUIS :**

Premières prises en main du téléphone. Connaissance des produits de gestion et/ou produits Sage

**DUREE :**

1 jour (9h30 - 17h30), soit environ 7 heures de formation

**LIEU DU STAGE:**

Indiqué dans la convocation envoyée au stagiaire



nouvelle formation

#### OBJECTIFS

Acquérir de nouvelles techniques de prospection afin d'optimiser la détection de projets dans l'univers de gestion de l'entreprise et sur le marché Sage

#### CONTENU

- 1. Appréhender le marché des Moyennes et Grandes Entreprises**
  - Comprendre ses caractéristiques et ses spécificités
- 2. L'Offre MGE**
  - Comprendre le positionnement des solutions Sage Moyennes et Grandes Entreprises
- 3. Comprendre les étapes « clés » de prospection**
  - Cibler (segmenter, scorer, profiler)
  - Détecter
  - Transmettre
  - Suivre et élever
  - Mesurer, analyser, améliorer
- 4. Acquérir un savoir-faire opérationnel pour une Prospection efficace**
  - Définir les spécificités de l'émission d'appel
  - Préparer l'appel
  - Faire face au « barrages »
- 5. Structure de son entretien téléphonique**
  - Définir les informations clés à récolter
  - Maîtriser les techniques de prospection (ex :360°)
  - Formaliser la fiche de qualification projet
- 5. Exercices pratiques & jeux de rôles**
- 6. Ecoute interactive avec les Coach formateurs**

#### Renseignements et inscription

Sage Formation  
Division Moyennes  
et Grandes Entreprises

☎ 0 825 800 815 (0,15€/min)

[planningmge@sage.com](mailto:planningmge@sage.com)

[www.sage.fr/mge](http://www.sage.fr/mge)



## Sage Relation Clients MGE

### Comment réussir vos avant-vente du Lead à la Signature (Avant vente)

Réf : RC0012

**PUBLIC :**

Toute personne susceptible d'intervenir en avant-vente d'un logiciel MGE.

**PRE-REQUIS :**

Aucun

**DUREE :**

2 jour (9h30 - 17h30), soit environ 14 heures de formation

**LIEU DU STAGE:**

Indiqué dans la convocation envoyée au stagiaire



nouvelle formation

#### OBJECTIFS

Permet d'acquérir :

- Les points clés et moments importants du cycle de vente,
- Les outils de qualification des affaires MGE,
- La préparation et la réalisation des actions avant-vente,
- Les activités avant-vente au sein du cycle de vente,
- Un exemple de démonstration « mandatory » : que doit-on montrer et quand ?,
- Sales tools kit : contenu et utilisation,
- L'approche : PSFB (Problem, Solution, Feature, Benefit)

#### CONTENU

**1. Introduction**

- Tour de table
- Attentes et objectifs
- Agenda

**2. Cycle de vente**

- Le cycle de vente... étendu (\*)
- Les réalités de notre business (focus enjeux)
- Comment y répondre ?

**3. Rôle et métier de l'AVV**

- Une démo, pourquoi ?
- Des fonctions, pourquoi ?
- L'avant-vente Attitude !

**4. Mandatory**

- Objectifs
- Présentation

**5. Tools**

- OSP
- Vm
- Espace partenaire

**6. Conclusion**

#### Renseignements et inscription

Sage Formation  
Division Moyennes  
et Grandes Entreprises

☎ 0 825 800 815 (0,15€/min)

[planningmge@sage.com](mailto:planningmge@sage.com)

[www.sage.fr/mge](http://www.sage.fr/mge)



## Sage Relation Clients MGE

### Méthodologie Sage SIGMA (Projet + 200 jours ou complexe)

Réf : RC0015

**PUBLIC :**

Consultant, chef de projet & directeur de projet

**PRÉ-REQUIS :**

Aucun

**DURÉE :**

2 jours (9h30 - 17h30),  
soit environ 14 heures de formation

**LIEU DU STAGE :**

Indiqué dans la convocation adressée au participant



nouvelle formation

#### OBJECTIFS

SIGMA est une méthodologie projet issue de l'expérience Sage de déploiement de projets de moyenne et grande ampleur (+ de 200 jours)

Lors de cette formation, les stagiaires vont étudier les principes du pilotage de projet, de la vente au déploiement.

Les outils de pilotage SIGMA seront présentés et remis à l'issue de la formation.

#### CONTENU

- 1. Un projet : les concepts de base**
  - Forfait/Régie
  - Rôle CP/DP
  - MOA/AMOA/AMOE
  - Jalon, PV, ...
  - VA, VSR, Garantie, TMA
- 2. Sage SIGMA : présentation générale**
  - Les concepts
  - Les phases d'un projet
- 3. Sage SIGMA : conduire son projet**
  - Zoom par phase
    - *Détail des tâches*
    - *RACI type par tâche*
    - *Les points d'attention*
    - *Outils associés*
  - Pilotage
    - *Quelques principes*
    - *Notion de périmètre*
    - *Instance de pilotage*
    - *Un PQP : Pourquoi faire ?*
    - *Gestion des risques*
    - *Conduite du changement*
- 4. Sage SIGMA : les outils de pilotage**
  - Suivi du périmètre
  - Réunion de lancement
  - Comité de pilotage
  - Comité de projet
  - PQP
  - Macro planning
  - Planning projet
  - Bilan de projet
  - Réunions/Ateliers
  - Suivi des livrables
  - Suivi des adaptations
  - Suivi des fiches de dialogue
  - Suivi de livraison
  - Suivi de facturation
  - PV de Jalon
  - Bordereau de livraison
- 5. Sage SIGMA : bien vendre son projet**
  - Borner
  - Chiffrer
  - Contractualiser

#### Renseignements et inscription

Sage Formation  
Division Moyennes  
et Grandes Entreprises

☎ 0 825 800 815 (0,15€/min)

[planningmge@sage.com](mailto:planningmge@sage.com)

[www.sage.fr/mge](http://www.sage.fr/mge)



## Sage Relation Clients MGE

### Méthodologie Projet Global (Projet -200 jours ou simple)

**Réf : RC0018**

**PUBLIC :**

Consultant, chef de projet

**PRÉ-REQUIS :**

Aucun

**DURÉE :**

**2 jours** (9h30 - 17h30),  
soit environ 14 heures de  
formation

**LIEU DU STAGE :**

Indiqué dans la convocation  
adressée au participant



nouvelle formation

#### OBJECTIFS

Nous vous proposons une méthodologie projet issue de l'expérience Sage de déploiement de projets de petite et moyenne ampleur (- de 200 jours)

Lors de cette formation, les stagiaires vont étudier les principes du pilotage de projet, de la vente au déploiement.

Les outils de pilotage seront présentés et remis à l'issue de la formation.

#### CONTENU

- 1. Un projet : Quelques concepts de base**
  - Notion de projet
  - Forfait/Régie
  - MOA/AMOA/AMOE
  - VA, VSR, Garantie.
- 2. Présentation générale**
  - Les concepts
  - Les phases d'un projet
  - Le Rôle du Chef de Projets
- 3. Conduire son projet**
  - Zoom sur les missions du Chef de Projets
- 4. Les outils de pilotage**
  - Réunion de lancement
  - Comité de pilotage
  - Comité de projet
  - Macro planning
  - Planning projet
  - CR Réunions / Ateliers
  - Bilan de projet
  - Suivi des livrables
  - Suivi des adaptations
  - Suivi des fiches de dialogue
  - Suivi de livraison
  - Suivi de facturation
  - Bordereau de Livraison
- 5. Bien vendre son projet**
  - Borner
  - Chiffrer
  - Contractualiser

#### Renseignements et inscription

**Sage Formation**  
Division Moyennes  
et Grandes Entreprises

☎ 0 825 800 815 (0,15€/min)

[planningmge@sage.com](mailto:planningmge@sage.com)  
[www.sage.fr/mge](http://www.sage.fr/mge)



## Sage Relation Clients MGE

### Méthodologie Sage ERP X3 *Standard Edition*

**Réf : X3001**

**PUBLIC :**

Toute personne susceptible de paramétrer et de déployer Sage ERP X3 *Standard Edition*

**PRÉ-REQUIS :**

Connaissances approfondies de Sage ERP X3

**DURÉE :**

1 jour (9h30 - 17h30), soit environ 7 heures de formation

**LOCATION:**

Indiqué dans la convocation adressée au participant

#### OBJECTIFS

Permettre aux stagiaires, à l'issue de la formation, de connaître la méthodologie de déploiement de Sage ERP X3 *Standard Edition*.

#### CONTENU

- 1. Cycle commercial**
  - Guide d'entretien commercial
  - Description de la solution standard
  - Description des Books états
- 2. Présentation générale d'un projet type**
  - Macro planning
  - Phases du projet
- 3. Présentation des différentes phases**
  - Phase de cadrage
  - Phase de réalisation
  - Phase d'Homologation
  - Phase de formation
  - Phase d'assistance
- 4. Présentation du contexte d'un client**

#### Renseignements et inscription

**Sage Formation**  
Division Moyennes  
et Grandes Entreprises

☎ 0 825 800 815 (0,15€/min)

[planningmge@sage.com](mailto:planningmge@sage.com)  
[www.sage.fr/mge](http://www.sage.fr/mge)