



Formation Partenaire

Sage SalesLogix – Coursus de Base

Utiliser Sage SalesLogix

Présentation

- Présentation de l'offre
- Architecture technique
- les modules

Introduction

- L'environnement général
- L'environnement de travail
- Les barres de navigation, ...
- Les vues détail, grille, ...

Les comptes & les contacts

- La notion de propriétaire de compte
- La sécurité des utilisateurs
- La gestion des comptes & contacts

Les Prospects (Leads)

- L'acquisition des prospects
- La qualification des prospects
- La conversion des prospects

Les Opportunités

- La gestion des opportunités
- Les statistiques
- Les options
- Les processus de vente

Les tableaux de bord

- Les tableaux de bord de vente
- Les options

La gestion des tickets

- La gestion des tickets
- La gestion des N° de série produits
- L'association de contrat
- La gestion du temps passé
- La recherche de solutions
- Les activités
- Le suivi
- Les options

La gestion des contrats

- La gestion des contrats
- L'activation du contrat
- La gestion des N° de série produits

La gestion des retours

- La gestion des retours
- La gestion des statuts
- La gestion des N° de série produits
- La suivi

La gestion des défauts

- La gestion des défauts
- L'association aux tickets, retours
- Le suivi

Les campagnes marketing

- Construction des campagnes
- Lancement

Les activités

- La gestion du calendrier et des activités
- Les notes, les fichiers rattachés, ...
- La gestion des emails

La gestion des mails

Les recherches & groupes

- Les différentes méthodes de recherche
- La gestion des groupes

Les modèles de documents

- La construction
- La fusion

Les Processus contact

- Présentation
- La programmation
- ...

Les rapports

- L'exploitation
- les critères de sélection

Objectifs

Permettre au stagiaire à l'issue de la formation, d'acquérir les principes et les fonctionnalités du CRM : gestion des Forces de Ventes, Marketing, Service Client de Sage SalesLogix

Public

Commercial,
Consultant fonctionnel,
formateur,
Développeur

Pré-Requis

Bonnes connaissances de la gestion des flux en entreprise

Durée

3 jours
Horaire : 9h30 – 17h30
Environ 21 heures de formation

Lieu du stage

Est indiqué dans la convocation adressée au participant.

Méthodes et Moyens

Pédagogiques

Exposés théoriques et pratiques reposant sur des problèmes de gestion d'entreprise