



OBJECTIFS : à l'issue de la formation, le stagiaire sera en mesure de gérer ses contacts et relations commerciales, suivre ses activités, prévoir et suivre les opportunités de vente.

• FORMATION INTRA ENTREPRISE

• PUBLIC

- Utilisateurs de Act! by Sage

• PRE-REQUIS

- Utilisation courante de l'environnement Windows
- Connaissances des actions de prospection, fidélisation et relances commerciales

• MOYENS PEDAGOGIQUES

Pédagogie active et participative :

- Evaluation des besoins et des profils des participants
- Démonstration sur le logiciel et exercices d'application avec les données de l'utilisateur
- Bilan des acquis en fin de stage
- Support de cours remis en fin de session

Référence : FOS ACT



Durée : 1 jour (7H)



Tarif : 999 euros HT



Pour plus de renseignements :

01 55 26 34 71

PROGRAMME SUR MESURE

1. EFFECTUER LES PARAMETRES GENERAUX

- Initialisation de la base de données
- Utilisateurs et sécurité
- Définition des préférences
- Autres paramètres : type d'activité, ressources, priorités

2. GERER LES FICHIERS DE BASE

- Fiche contact, fiche société
- Import des données

3. SUIVRE LES ACTIVITES

- La gestion des tâches, des rendez-vous
- Les séries d'activités
- La synchronisation MS Outlook

4. GERER LES OPPORTUNITES

- Les cycles de vente
- Les produits
- La gestion des opportunités
- Les prévisions de vente

5. ANALYSER LES TABLEAUX DE BORD

- Les cycles de vente
- Les produits
- La gestion des opportunités

6. EDITER LES RAPPORTS

- Présentation du concepteur
- Etude des états standards

7. PERSONNALISER LES FICHIERS

- Listes déroulantes
- Champs et écrans
- Barre de navigation
- Barre d'outils

8. EFFECTUER LA MAINTENANCE DE LA BASE

- Sauvegarde et restauration
- Duplication d'une base
- Vérification des données
- Purge des données