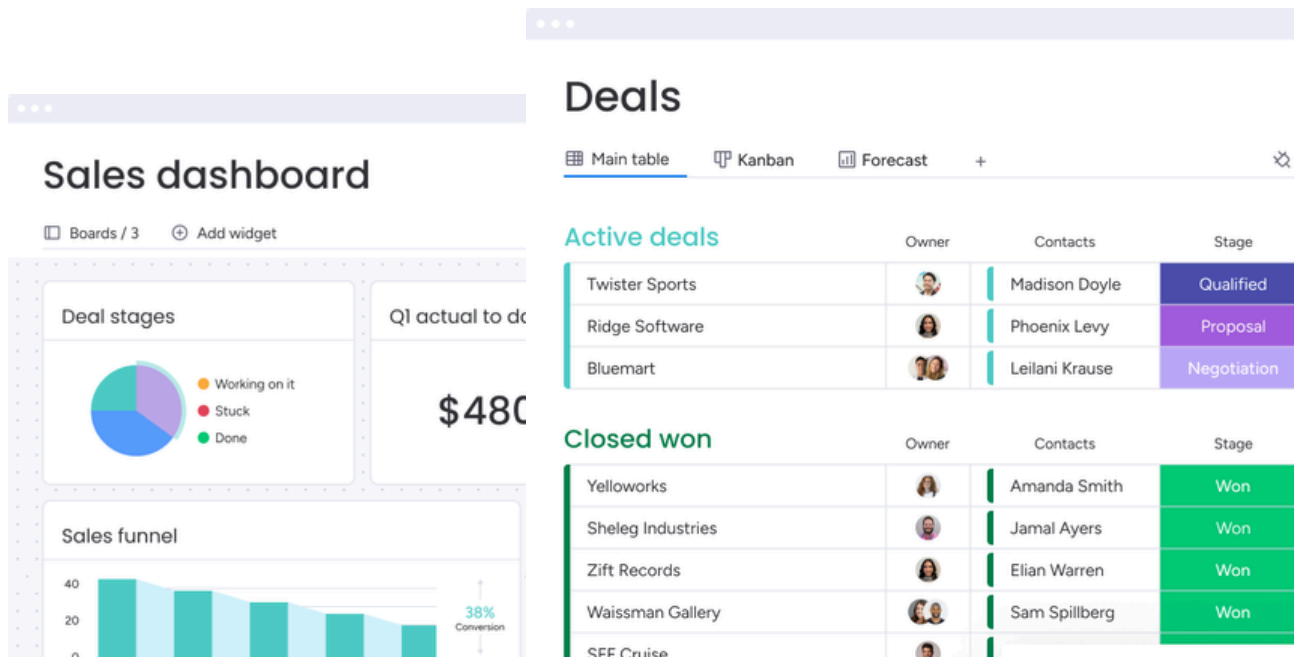




# J'utilise monday CRM

Maîtrisez la relation client et la gestion commerciale avec monday.com



**Sales dashboard**

Boards / 3 Add widget

**Deal stages**

Q1 actual to date: \$480

**Sales funnel**

38% Conversion

**Deals**

Main table Kanban Forecast +

**Active deals**

	Owner	Contacts	Stage
Twister Sports		Madison Doyle	Qualified
Ridge Software		Phoenix Levy	Proposal
Bluemart		Leilani Krause	Negotiation

**Closed won**

	Owner	Contacts	Stage
Yellowworks		Amanda Smith	Won
Sheleg Industries		Jamal Ayers	Won
Zift Records		Elian Warren	Won
Waissman Gallery		Sam Spillberg	Won
SFF Cruise			



# J'utilise monday CRM

**Durée :** Une demi-journée (3,5 heures)

**Modules de formation :** 1

**Profils des apprenants :** Tout public (utilisateurs finaux, utilisateurs clé, admins) ayant un compte monday.com Pro ou Entreprise (*compte Entreprise nécessaire pour la solution CRM Enterprise*).

**Prérequis :** N/A

## **Accessibilité :**

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Les aspects, d'accessibilité et le type de handicap au regard des modalités d'accompagnement pédagogiques sont **à évoquer impérativement au cours de l'entretien préalable à toute contractualisation**, afin de pouvoir orienter ou accompagner au mieux les personnes en situation de handicap.

**Référente Handicap :** Virginie Béziel : rh@inetprocess.com

## **Modalités et délais d'accès :**

La formation sera dispensée dans un délai de 3 semaines à 2 mois maximum après réception du devis correspondant signé et de l'accord mutuel sur la date.

Les apprenants devront avoir accès à leur compte monday.com Pro ou Entreprise.

Nos formations sont réalisées à la demande. Nous programmerons les dates en fonctions de vos contraintes et de nos disponibilités.

## **Objectifs pédagogiques :**

Comprendre l'ergonomie de mondayCRM,

Se repérer et naviguer dans son environnement monday.com,

Structurer et organiser son environnement monday pour le suivi commercial,

Utiliser mondayCRM pour le suivi de la relation client et les activités commerciales.

## **CONTENU DE LA FORMATION :**

- Accueil des participants,
- Présentation de la formation,
- Présentation générale de mondayCRM et de la méthodologie CRM,
- Paramétrage de son profil Utilisateur,
- Présentation détaillée de l'ergonomie,
- Utilisation des tableaux de base de mondayCRM,
- Utilisation de Emails & Activités,
- Présentation détaillée du Menu,
- Clôture de la formation.

## **ORGANISATION DE LA FORMATION :**

### **Equipe pédagogique :**

La formation sera assurée par un.e expert.e certifié.e du logiciel monday.com.

### **Moyens pédagogiques et techniques :**

Les moyens pédagogiques et techniques mis en place par iNet Process sont :

- Accueil des apprenants dans un espace dédié à la formation, que cela soit en présentiel ou en visioconférence,
- Exposés théoriques,
- Exercices pratiques,
- Quizz en séance,
- Supports de formation.

### **Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation :**

Afin d'assurer le suivi de la bonne exécution de la formation, les éléments suivants sont prévus :

- Rapports d'émargement,
- Questions orales ou écrites (Quizz, QCM, ...),
- Mises en situation (exercices),
- Formulaires d'évaluation de la formation,
- Un certificat de réalisation de l'action de formation sera remis à chaque apprenant à la fin de la formation.



# FORMEZ-VOUS AVEC UN EXPERT



inet process vous forme vous et vos équipes selon vos besoins et votre niveau de maîtrise de monday.com.



Equipe certifiée  
monday.com



En présentiel ou  
à distance



Formation selon  
vos besoins



Possibilité d'une  
prise en charge  
financière

[Contactez-nous](#)