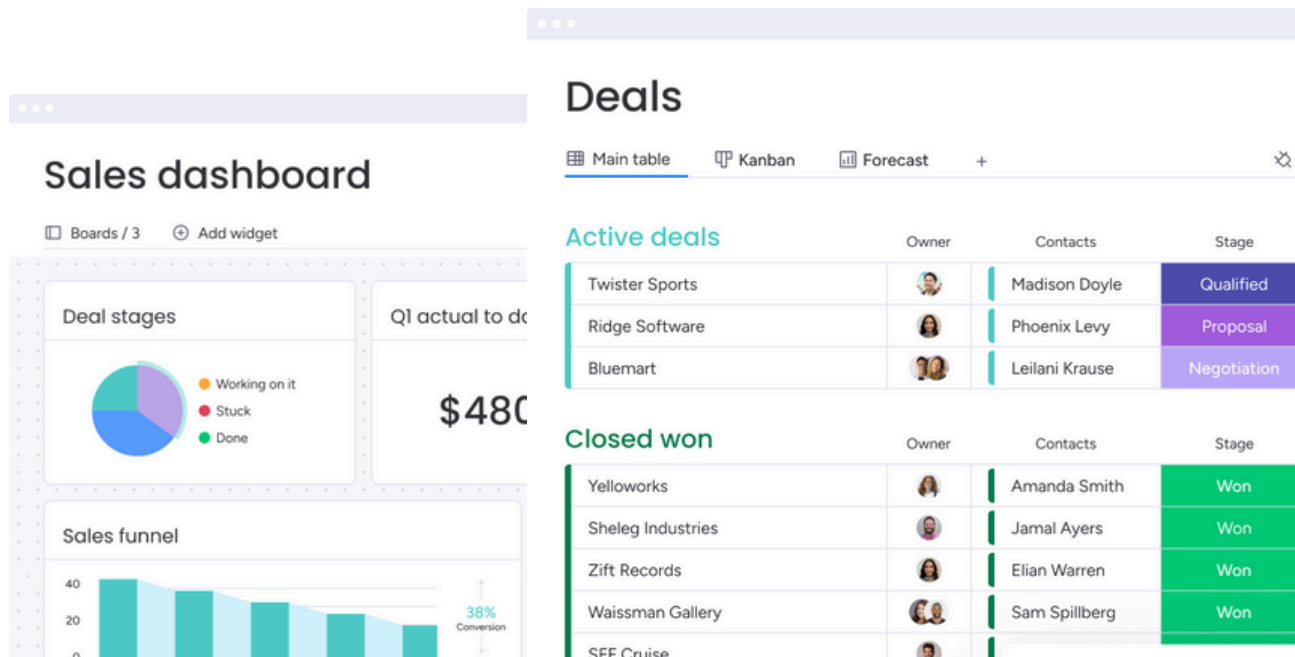


Aller encore plus loin avec



monday CRM

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



The screenshot displays the Monday.com CRM interface. On the left, a 'Sales dashboard' is visible with a 'Deal stages' pie chart and a 'Sales funnel' bar chart. The 'Deal stages' chart shows three categories: Working on it (orange), Stuck (red), and Done (green). The 'Sales funnel' chart shows a 38% conversion rate. On the right, a 'Deals' table is shown with two sections: 'Active deals' and 'Closed won'. The 'Active deals' table has columns for Deal Name, Owner, Contacts, and Stage. The 'Closed won' table has columns for Deal Name, Owner, Contacts, and Stage.

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			



Allez encore plus loin avec mondayCRM

Durée : 2 heures

Modules de formation : 1

Profils des apprenants : Utilisateurs clé et/ou admin ayant un compte monday.com Entreprise.

Prérequis : Connaître les fonctionnalités avancées de mondayCRM ou avoir effectué la Formation "Je configure mondayCRM".

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 :

- ✓ Effectuer des paramétrages avancés sur les tableaux de bord CRM,
- ✓ Configurer et paramétrer les tableaux additionnels,
- ✓ Maîtriser les fonctionnalités additionnelles.

CONTENU DE LA FORMATION :

- Accueil des participants,
- Présentation de la formation,
- Paramétrage avancé des tableaux de bord,
- Les tableaux additionnels et leur paramétrage,
 - Demandes Juridiques, Finance et recouvrement, Gestion des comptes.
- Les fonctionnalités additionnelles,
 - L'envoi d'email de masse, Les séquences, Le module devis, Le catalogue produit
- Q&A et bonnes pratiques,
- 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,
- 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.

Tarif : 500 € HT



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](#)