Automatiser le suivi commercial et le CRM

À QUOI SERT CETTE COMPÉTENCE ?

À QUOI SERT CETTE COMPÉTENCE ?

Préparez un suivi commercial structuré, avec validation avant écriture dans le CRM.

UN CAS CONCRET SUR VOS OUTILS

Une demande reçue par email doit être qualifiée et rapprochée d'une fiche prospect.

CE QUE VOUS CONSTRUISEZ

Un circuit de qualification en environnement de test, un Skill métier, des brouillons de relance et un journal de contrôle.

FORMATION INTRA-ENTREPRISE · 7 H DE PRATIQUE · MODULE COMBINABLE

Automatiser le suivi commercial et le CRM

PROGRAMME DE FORMATION · 7 H

PROGRAMME DE FORMATION

Objectifs, prérequis, ateliers et modalités

PUBLIC CONCERNÉ

Commerciaux, business developers, responsables commerciaux et administration des ventes.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Définir les champs et statuts du suivi commercial.
- Construire une extraction depuis une demande fictive et détecter les informations absentes.
- Créer un Skill de qualification et préparer un brouillon de relance adapté.
- Tester doublon, conflit de fiche et donnée manquante avant écriture.

CONTENU DE LA FORMATION · 7 H

01 1 h 30 — Définir les champs et statuts du suivi commercial.

02 2 h — Construire une extraction depuis une demande fictive et détecter les informations absentes.

03 2 h — Créer un Skill de qualification et préparer un brouillon de relance adapté.

04 1 h 30 — Tester doublon, conflit de fiche et donnée manquante avant écriture.

PRÉREQUIS

Connaître le suivi commercial de l'équipe. Accès à un CRM de test ou à un tableau de substitution ; connecteurs confirmés avant la session.

OUTILS ET MOYENS

Le logiciel et ses fonctions sont choisis au cadrage : assistant IA, outil de workflow, tableur ou environnement d'agents selon le module. Les licences, connecteurs et permissions…

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Ateliers sur des cas métier, démonstrations et essais individuels.

ÉVALUATION DES ACQUIS

Chaque participant rejoue une variante, compare la sortie aux sources et explique une correction. La grille observe la réalisation, les contrôles, le traitement d'un cas d'erreur et la…

ORGANISATION, ACCESSIBILITÉ ET FINANCEMENT

Intra-entreprise, en présentiel ou en classe virtuelle. Tarif sur devis ; dates et délai d'accès après cadrage. Besoins d'accessibilité étudiés avant inscription. MAJY ME est certifié Qualiopi au titre des actions de formation. Financement selon éligibilité et accord du financeur.

Automatiser le suivi commercial et le CRM

COMPÉTENCES CONCRÈTES & ATELIERS

4 COMPÉTENCES IA

à mettre en pratique immédiatement.

01 **Définir les champs et statuts du suivi commercial.**

ATELIER · 1 h 30

Définir les champs et statuts du suivi commercial.

02 **Construire une extraction depuis une demande fictive et détecter les informations absentes.**

ATELIER · 2 h

Construire une extraction depuis une demande fictive et détecter les informations absentes.

03 **Créer un Skill de qualification et préparer un brouillon de relance adapté.**

ATELIER · 2 h

Créer un Skill de qualification et préparer un brouillon de relance adapté.

04 **Tester doublon, conflit de fiche et donnée manquante avant écriture.**

ATELIER · 1 h 30

Tester doublon, conflit de fiche et donnée manquante avant écriture.

LIVRABLE FINAL

Un circuit de qualification en environnement de test, un Skill métier, des brouillons de relance et un journal de contrôle.