

Divalto Weavy – Commercial

Objectif : A l'issue de ce stage les stagiaires seront en mesure de :

- d'utiliser l'application mobile
- Gérer le planning sur tablette
- Prise de commande sur tablette / faire un devis
- piloter ses activités commerciales

Prérequis : utilisation de l'outil informatique

Public : Commercial terrain , assistant commercial, responsables commercial.

Durée : 1 jour soit 7 heures (9h00-17h00)

Format : Intra - Le stage se déroulant dans les locaux de la société concernée, les moyens pédagogiques matériels sont fonction des équipements existants. Les stagiaires étudient donc en « situation réelle » sur un ou plusieurs de leurs postes de travail, et avec leur matériel. Le responsable de l'entreprise stagiaire s'engage à fournir le matériel nécessaire au bon déroulement de la formation – salle adéquate fermée, table, chaises, écran ou mur blanc, électricité, connexion internet, ordinateur.

Inter - Le stage se déroule dans les locaux de GMT Conseil. Il sera mis à disposition salle de formation, paperboard, écran tactile, tables, chaises, électricité, connexion internet,

Méthode & Moyens pédagogiques : Formation effectuée par des consultants expérimentés.

– La première partie de la formation consiste en l'écoute et l'analyse des méthodes de fonctionnement de l'entreprise. Grâce à un dialogue constant avec les stagiaires,

– La suite de la formation s'appuie sur l'étude des différentes options des programmes en fonction des besoins et contraintes de l'entreprise.

Positionnement du stagiaire : évaluation en amont de la formation.

Évaluation : Mise en situation / Questionnaire d'évaluation et exercices pratiques en cours de formation/ Attestation d'assiduité remise à l'issue de la formation.

Modalités / Accessibilités :

Délais accès : dossier de préinscription renvoyé complet 3 semaines avant la date de session.

Accessibilité : Nous consulter pour toute question relative à l'accessibilité de nos formations aux personnes en situation de handicap. Nous indiquer en amont les aménagements à prévoir. Délai d'accès à la mise en application de la formation à définir en fonction du projet et de sa nature.

PROGRAMME

1. Connexion

2. Introduction

Présentation ergonomie de l'application
Présentation du tableau de bord

3. Rubrique Agenda

Circuit de visite
Tâche
Client à visiter

4. Rubrique TIERS

Fiche Tiers client / Prospect
Etat client et encours
Historique des pièces commerciales
Rapport de visite

5. Prise de commande

Catalogue produit
Saisie d'une commande ou d'un devis

6. Pilotage

Plan d'action Commerciale
Bilan d'activité
Consulter les statistiques de ventes et objectif

7. Note de frais

QUESTION