



Bloc de compétence : Vendre à l'ère de la vente numérique

Module : 3

Adopter un CRM et des outils de vente pour gagner en efficacité
commerciale

Une formation pour transformer ses processus de vente

by TSM The Sales Machine



Document actualisé le 18/01/2023



Description générale

Public : Manager des ventes, business developer, sales ops, commercial, SDR

Prérequis : Hubspot CRM

Durée : 2 journées

Objectifs : L'adoption d'un nouveau CRM peut représenter une étape délicate pour les responsables et les représentants commerciaux. Facilitez cette transition grâce à un plan d'action détaillé qui préparera votre équipe à adopter et à déployer HubSpot. Cet onboarding est destiné aux nouveaux clients qui utilisent le logiciel pour la première fois et permet de prendre en main la plateforme et conclure des transactions plus rapidement.

Programme

Adopter un CRM et des outils de vente pour gagner en efficacité commerciale

1 - Organisez et exploitez vos données clients

Les données clients sont l'or noir de l'entreprise.

Dans ce module vous apprendrez comment le CRM vous permet d'exploiter une vue 360° de vos clients grâce à des données mises à jour régulièrement.

- Vous exploitez vos données clients et entreprises, phase du cycle de vie, notion de propriétés.
- Vous apprendrez comment fabriquer et utiliser des vues personnalisées.
- Vous améliorerez le suivi de la relation client avec les documents et les fils d'actualité.

2 - Alignez le parcours de vente sur le parcours d'achat du prospect

Aligner le parcours de vente et le parcours d'achat est le défi de la vente numérique.

- Dans ce module vous utiliserez les pipelines de vente, quelles sont les bonnes pratiques, les leviers et les livrables à chaque étape du pipeline.



- Vous structurez les activités commerciales avec les appels, réunions, tâches, notifications, ... etc, pour être plus efficace au niveau de l'entreprise.

3 - Utilisez les outils digitaux pour une meilleure productivité des ventes

L'adoption d'outils de productivité des ventes est l'opportunité de gagner en crédibilité, d'apporter une meilleure expérience d'achat aux prospects et d'augmenter le "win ratio".

- Vous connecterez votre boîte de réception personnelle à HubSpot et configurez votre profil personnel et les paramètres de votre compte.
- Vous testerez les outils de productivité du quotidien avec le CRM - email, agenda, téléphone, outils collaboratifs, gestion des tâches ... etc.

4 - Personnalisez les communications à grande échelle

Vous améliorerez votre communication de la façon suivante : En personnalisant vos communications. En adoptant de nouveaux formats de communication pour vos clients. En relançant vos prospects. En automatisant la communication avec les prospects.

Vous vous familiarisez avec les tâches suivantes :

- Créer des séquences pour automatiser le suivi des prospects et éviter les relances manuelles
- Utiliser des jetons de personnalisation pour envoyer des e-mails plus rapidement
- Utiliser l'outil Réunions pour la prise de rendez-vous afin d'éliminer les échanges d'e-mails.
- Créer des vidéos personnalisées pour améliorer les taux de réponse
- Ajouter des vidéos aux e-mails envoyés via le CRM
- Utiliser une bibliothèque de produits pour présenter votre offre et faire des devis pour conclure des transactions plus rapidement.

5 - Pilotez votre activité commerciale

Vous serez en mesure de prévoir vos résultats, de savoir où vous situer par rapport à vos objectifs, de prendre de la hauteur, de détecter quelles sont les meilleures pratiques et de les reproduire.

- Vous implémentez les rapports permettant de piloter les résultats commerciaux.
- Vous corrélerez activité commerciale et résultats commerciaux et en déduirez un processus d'amélioration continue.



Organisation de la formation

Délais d'accès : 15 jours ouvrés avant le début de la formation (durée estimée entre la demande du bénéficiaire et le début de la prestation)

Nombre maximum de stagiaires : Jusqu'à 6 personnes

Modalité : En présentiel, à distance, mixte

Accessibilité : Accès PMR.

Vous êtes en situation de handicap, contactez notre référent handicap Régine Blanchard : 06 07 468 401 ou par mail : regine.blanchard@thesalesmachine.eu

Intervenant : Régine Blanchard, Marc Bellot

Méthodes mobilisées : Théorie, ateliers de mise en pratique, « learning by doing »

Moyens techniques :

- Ordinateur, vidéoprojecteur, Google Meet
- Démonstration Hubspot, Neodeal, LinkedIn

Ressources pédagogiques :

- Le support de cours
- La plateforme de démonstration Hubspot, Neodeal, LinkedIn

Modalités d'évaluation :

- **En amont de la formation :** questionnaire de positionnement
- **Pendant la formation :** Mise en pratique à partir de situations de terrains
- **Fin de formation :** évaluation du transfert des acquis pour valider la mise en œuvre
Test de validation des acquis

Satisfaction des bénéficiaires : Questionnaire de satisfaction réalisé en fin de formation.

Assiduité : Attestation individuelle de formation. Certificat de réalisation

Tarifs : Intra-entreprise : 1960 euros HT par participant ou sur devis

- sur devis

Lieux de la formation : Client

Contact : Régine Blanchard : 06 07 468 401 ou
par mail : regine.blanchard@thesalesmachine.eu