Sage X3 - CRM & ADV

PUBLIC VISÉ

Cette formation s'adresse aux professionnels du commerce et du service après-vente.
Effectif maximum : 8 personnes

PRÉREQUIS

Connaissance du métier de service après-vente.

DURÉE

1 jour
(7 heures)

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Créer des appels d'offre dans SAGE X3
- Gérer la relation client dans SAGE X3
- Gérer les campagnes marketing dans SAGE X3

DESCRIPTION

- Données de base
- Revue des paramétrages de base
- Gestion opérationnelle
- Bibliothèque d'états standards

MOYENS ET SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Visioformation tutorée sur outil de classe virtuelle adaptée (chat interactif, tableau blanc, prise en main à distance...)
Un support de cours numérique est à disposition du stagiaire.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Classe interactive : Découverte du module - Explications théoriques - Démonstrations - Exercices et observations

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE SUIVI

Exercices d'application :
- Exercices à réaliser en autonomie.
- Corrigés par le formateur et restitués de façon collégiale.
- Capitalisation des questions-réponses.

À l'issue de la formation une attestation de stage et une fiche de présence journalière seront remises à chaque stagiaire certifiant sa présence pour la durée du stage. La mention des acquis résultera de la mise en œuvre d'une évaluation continue par le formateur.

PROFIL DU / DES FORMATEURS

Équipe Technique référencée.
(CV du formateur fourni sur demande)

ASSISTANCE TECHNIQUE ET PÉDAGOGIQUE POUR ACCOMPAGNER LE BÉNÉFICIAIRE DANS LE DÉROULEMENT DE SON PARCOURS

Notre équipe est à votre disposition via l'adresse formation@4cad.fr pour vous accompagner et répondre à vos questions avant et pendant toute la durée de la formation.