

Organisme de formation : ENDKOO, 4 Rue de la charité 69002 LYON, France sous le numéro SIRET 83475061400028. Enregistré sous le n° de déclaration d'activité :84691626269



Nom de la formation:	Formation débutante Sellsy 3 jours
Résumé de la formation:	Cette formation vous permettra de découvrir les fonctionnalités de Sellsy, une plateforme de gestion de la relation client et des ventes en ligne. Vous apprendrez à utiliser les outils de gestion de contacts, de devis et de factures, ainsi que les fonctionnalités de suivi des ventes et de gestion de projet.
Matériel :	Un ordinateur avec accès à internet, une connexion stable et une version à jour de Sellsy.
Pour qui :	Les débutants en utilisation de Sellsy, les entreprises et les individus souhaitant utiliser Sellsy pour gérer leur relation client et leurs ventes en ligne.
Enjeu :	Apprendre à utiliser Sellsy pour gérer les ventes, les commandes, les factures, les contacts et les clients de manière efficace Apprendre à utiliser Sellsy pour automatiser les tâches administratives et les processus commerciaux Comprendre les concepts de base de la gestion commerciale et de la gestion des relations clients. Apprendre à utiliser les différents outils de Sellsy en combinaison pour gérer les différents aspects de votre entreprise Apprendre à intégrer Sellsy avec d'autres outils pour automatiser les processus et les tâches. Comprendre les risques associés à l'utilisation de Sellsy et comment les éviter. Apprendre les meilleures pratiques pour utiliser Sellsy de manière efficace et éthique.
Prérequis :	Avoir une certaine aisance en informatique et de savoir utiliser un ordinateur de manière générale. Savoir naviguer sur internet et de savoir utiliser les navigateurs web courants. Il est conseillé d'avoir une bonne compréhension de base de l'anglais pour comprendre la documentation et les tutoriels disponibles. Avoir une certaine curiosité pour les outils de gestion commerciale et de gestion des relations clients Il n'est pas nécessaire d'avoir des connaissances en programmation pour utiliser Sellsy, c'est une plateforme de gestion commerciale en ligne Etre disposé à apprendre de nouveaux concepts et de nouvelles technologies.
Objectifs :	À la fin de cette formation, les participants seront capables de : Comprendre les fonctionnalités de base de Sellsy Utiliser les outils de gestion de contacts, de devis et de factures Suivre les ventes et gérer les projets Utiliser les fonctionnalités avancées de Sellsy pour améliorer la gestion de la relation client et des ventes
Durée :	3 jours (21 heures)
Points forts et méthodes :	La formation est conçue pour être pratique et interactive, avec des exercices pratiques pour tester les compétences acquises. Les participants auront également l'occasion de mettre en pratique les compétences acquises dans un environnement de groupe. Le

Organisme de formation : ENDKOO, 4 Rue de la charité 69002 LYON, France sous le numéro SIRET 83475061400028. Enregistré sous le n° de déclaration d'activité :84691626269

ENDKOO>

	formateur est spécialisé dans le numérique depuis 2003. Méthodologie avec théorie à 50% et pratique à 50% (exercices en lignes)
Modalités :	Formation à distance uniquement via Microsoft Teams
Délais d'accès :	Formation intra entreprise – Délais à négocier avec l'entreprise dont inférieur à 2 mois
Support pédagogique :	Un support pédagogique et une palette d'exercice sera remis à chaque participant
Les modalités d'évaluations des acquis :	En début et en fin de formation, les stagiaires h/f réalisent un test de positionnement (auto évaluation) via GoogleForms de leurs connaissances et compétences en liens avec les objectifs de la formation. L'écart entre les 2 évaluations permet de mesurer leurs acquis.
Accessibilité aux personnes handicapées :	Le support de formation est disponible en format numérique, il est accessible aux personnes handicapées en utilisant des outils d'accessibilité.
Les modalités d'évaluations de la satisfaction et suivi de la prestation	Dans le cadre de notre démarche qualité, toutes nos formations font l'objet d'une évaluation « à chaud » (en fin de formation) et « à froid » (4 mois après la fin de la formation) par stagiaire h/f. Une feuille d'émargement sera signée par demie journée pour chaque stagiaire ainsi que pour le formateur qui justifiera la présence des participants.
Tarifs :	2500€HT
Programme de formation:	Jour 1 :
	Présentation de Sellsy (1 heure) : Présentation de l'outil, des fonctionnalités et des concepts de base.
	But: Comprendre les fonctionnalités de base de Sellsy et son utilisation pour gérer les contacts
	Exercice: Création d'un nouveau contact et sa gestion
	Gestion des contacts (2 heures) : Apprentissage des étapes de création et gestion des contacts, utilisation des filtres et des segments.
	But: Apprendre à utiliser les fonctionnalités avancées de Sellsy pour gérer les contacts.
	Exercice: Création d'un segment de contact et utilisation des filtres pour cibler les contacts
	Jour 2:
	Gestion des devis et factures (3 heures) : Apprentissage des étapes de création, suivi et gestion des devis et factures
	But: Comprendre les étapes pour gérer les devis et factures dans Sellsy
	Exercice: Création d'un devis et suivi de sa validation
	Gestion des commandes (2 heures) : Apprentissage des étapes de création et suivi des commandes, utilisation des différents statuts de commande.

Organisme de formation : ENDKOO, 4 Rue de la charité 69002 LYON, France sous le numéro SIRET 83475061400028. Enregistré sous le n° de déclaration d'activité :84691626269

ENDKOO>

	But: Comprendre les étapes pour gérer les commandes dans Sellsy
	Exercice: Création d'une commande et suivi de son état
	Jour 3:
	Gestion des projets (3 heures) : Apprentissage des étapes de création et suivi des projets, utilisation des tâches et des collaborateurs.
	But: Comprendre les étapes pour gérer les projets dans Sellsy
	Exercice: Création d'un projet avec tâches et affectation de collaborateurs
	Analyse des données (2 heures) : Apprentissage des différentes méthodes pour analyser les données de Sellsy, utilisation des tableaux de bord et des rapports.
	But: Comprendre les étapes pour analyser les données dans Sellsy
	Exercice: Création d'un tableau de bord pour suivre les ventes et analyse des données de ventes