

Formation & co

44 Allée du Sault

06810 Auribeau-sur-Siagne

Email : contact@formationandco.com

Tel : 0769913490



Structurer le SIC (système information commercial) en entreprise

Avec l'apparition des nouvelles technologies, les entreprises disposent de plus en plus de données à disposition concernant leurs prospects et leurs clients. Ce module a pour objectif d'adapter la stratégie commerciale grâce à la mise en place d'outils pertinents et répondant aux enjeux de l'entreprise.

Durée: 7.00 heures (1.00 jours)

Profils des apprenants

- Manager de la stratégie commerciale et marketing

Prérequis

- Connaissances en marketing

Accessibilité et délais d'accès

Notre organisme de formation s'engage à répondre en 48h à toute demande d'information relative pour toute formation. Une fois le contact établi, nous envisageons conjointement la date la plus appropriée en fonction de vos besoins et de vos enjeux. Sauf cas particulier, la mise en place de la formation pourra se faire dans le mois suivant votre demande.

Dispositif spécifique d'accueil des stagiaires

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Les aspects, l'accessibilité et le type de handicap au regard des modalités d'accompagnement pédagogiques sont à évoquer impérativement au cours de l'entretien préalable à toute contractualisation afin de pouvoir orienter ou accompagner au mieux les personnes en situation de handicap.

Qualité et indicateurs de résultats

Objectifs pédagogiques

- Analyser et formaliser le besoin en données « clients / prospects » pertinentes, utiles & utilisables afin de prendre des décisions éclairées dans le cadre de la stratégie commerciale.
- Auditer le système d'information existant dans l'entreprise et déterminer les enjeux pour la mise en place ou l'optimisation du système d'information commerciale
- Organiser, avec les équipes dédiées, le système d'information commerciale dans le respect de la réglementation informatique en vigueur
- Optimiser le système d'information commerciale, à partir de l'analyse des indicateurs de performance.

Contenu de la formation

- La DATA - Véritable accélérateur de résultats en entreprise
 - La data intelligence, qu'est-ce que c'est ?
 - L'histoire de la DATA
 - Introduction à POWER BI, Looker Studio
 - Introduction au scrapping de données
- La cible, les besoins des clients
 - Persona VS cible

Formation & co | 44 Allée du Sault Auribeau-sur-Siagne 06810 | Numéro SIRET : 84011060500036 |

Numéro de déclaration d'activité : 93060906006 (auprès du préfet de région de : PACA)

Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'État.

Formation & co

44 Allée du Sault

06810 Auribeau-sur-Siagne

Email : contact@formationandco.com

Tel : 0769913490



- La segmentation des clients
- L'offre et la demande
- L'analyse autour du SIC (système information commercial)
 - La vente, le commerce, quelles sont les différences
 - Analyse Verbatim & sémantique
 - Vente: comprendre les besoins du client
 - Le SI en entreprise
 - Lois en vigueur RGPD
- Analyse des données nécessaires au développement du SIC
 - Identifier les échanges de flux d'informations entre les services
 - Le cahier des charges du SIC : compréhension de son importance
 - Le cahier des charges SIC : Les étapes
 - Schéma & visualisation du SIC
- Créer le SIC
 - Différents outils complémentaires
 - Audit d'un SIC existant
 - Les KPIS : Les axes d'amélioration en entreprise

Organisation de la formation

Équipe pédagogique

Formatrice Marketing Communication & Bureautique

Moyens pédagogiques et techniques

- Pilotage d'un système d'information <https://www.editions-eni.fr/livre/pilotage-d-un-systeme-d-information-methode-et-bonnes-pratiques-2e-edition-9782409029059>
- Support de cours

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- QCM , exercice, Mise en situation

Prix : 0.00