Cashmyrr (Rev Squad)

FORMATION CRM & MARKETING

Type d'action : Action de formation
Type de compétence visée : Transverses
Catégorie du thème de formation : CRM, Marketing, Commercial
Tarif net de TVA par stagiaire : voir devis joint
Dernière mise à jour le: 12/2025

Indicateurs de performance*
Taux de satisfaction général : 100%
Taux de recommandation : 100%
**Les indicateurs sont mis à jour trimestriellement. « NC » signifie « Non Communiqué » lorsque le programme n'a pas encore fait l'objet de formations permettant le calcul des indicateurs.*

Informations pratiques

Modalités pédagogiques
Présentiel / Synchrone dans les locaux de l'entreprise

Organisation
Groupe Maximum 7 stagiaires
Langue : Français

Délais d'accès
Accès possible à la formation dans un délai de 14 jours postérieure à la signature de la convention de formation et/ou de 15 jours postérieure à la signature d'un contrat de formation permettant le respect du délai de rétractation du client particulier.

Modalités d'accès
L'accès à nos formations peut être initié, soit par l'employeur, soit à l'initiative du salarié avec l'accord de ce dernier, soit à l'initiative propre du salarié. Un entretien avec le consultant formateur valide l'inscription du candidat au parcours de formation.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap
La formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Si vous êtes en situation de handicap et que vous voulez suivre cette formation, merci de contacter notre référent handicap. Selon la nature de votre handicap, le référent déterminera les conditions d'accessibilité à la formation et l'adaptation des moyens de la prestation dont l'accessibilité des ressources et/ou la présence de supports spécifiques. Le référent pourra également vous orienter vers un partenaire capable de proposer une ingénierie de formation compatible avec la nature de votre handicap.

Durée et horaires de la formation

Durée totale en heures : 7 heures
Dont durée en présentiel : 7 heures

Public et prérequis

Public visé : Responsable Marketing / Chargé de Marketing / Commercial / Business Developer / Key Account Manager / Sales Manager

Prérequis : Excel basique, emailing basique
Modalités d'admission : Admission après analyse des besoins de l'entreprise et des stagiaires

Objectifs et compétences visées

Objectif général :
MAÎTRISER SON CRM ET SES OPÉRATIONS MARKETING

Objectif professionnel global de la formation :
À l'issue de la formation le stagiaire sera capable de :

- **Segmenter :** sa base de données clients, prospects, partenaires.
- **Orchestrer :** les canaux de communication et les tâches à exécuter.
- **Produire :** des emails, des appels et des évènements en lien avec le besoin client.
- **Piloter :** l'activité commerciale et marketing de ses comptes.
- **Communiquer :** au moment idéal, de la manière idéale, avec le bon contact.
- **Anticiper :** les besoins des clients, les tâches récurrentes et l'exécution des campagnes marketing.

Modalités d'évaluation

Dispositifs d'évaluation avant la formation
Test de positionnement du stagiaire en entrée de formation

Dispositifs d'évaluation pendant la formation
QCM
Contrôle continu
Mise en situation professionnelle

Dispositif d'évaluation des acquis à la fin de la formation
Mise en situation professionnelle

Dispositif d'évaluation de la satisfaction à la fin de la formation
Questionnaire de satisfaction à chaud
Questionnaire de satisfaction à froid (M+6 fin de formation)

Modalités correctives en cas de non atteinte des objectifs
Une procédure de rattrapage est systématiquement prévue en cas de résultats non satisfaisant aux évaluations ainsi qu'un accompagnement personnalisé pour aider le stagiaire à atteindre l'objectif de formation. Des modalités évaluatives complémentaires peuvent alors être déployées pour aider le stagiaire en complément des évaluations visées au présent programme.

Modalités pédagogiques

Méthodes et moyens pédagogiques
Le choix de la modalité pédagogique est essentiel pour garantir la qualité et l'efficacité de la formation. Dans le domaine du CRM et du marketing, où la maîtrise des outils est au cœur de la profession, la formation en présentiel avec un formateur expert offre des avantages incontestables.
Le présentiel permet une immersion totale dans l'environnement d'apprentissage. Cette modalité favorise une interaction directe entre les participants et le formateur, facilitant ainsi l'échange, la discussion et la résolution immédiate des interrogations.
Avoir accès à un formateur expert en CRM et marketing est un atout majeur. Son expérience terrain, combinée à une maîtrise pédagogique, lui permet de :

- Transmettre des connaissances pointues et actualisées.
- Partager des anecdotes et des cas réels, offrant une perspective pratique.

- Proposer des mises en situation et des simulations pour éprouver les compétences des participants en temps réel.

L'une des principales forces de la formation en présentiel est la possibilité d'organiser des ateliers pratiques. Ces sessions permettent aux participants de s'exercer aux fonctionnalités CRM dans un environnement contrôlé, tout en bénéficiant des retours immédiats du formateur.
Notre formation combine la transmission théorique de connaissances avec une approche pratique, **70% de mise en pratique et 30% d'apports théoriques**, permettant ainsi une mise en application immédiate des compétences acquises.

Modalités techniques

Moyens techniques
Salle de cours
Tables chaises
Connexion internet

Modalités d'accompagnement

Formateur : Antoine LESSARD
Avec plusieurs années d'expérience dans le domaine du RevOps et de l'implémentation CRM, Antoine est reconnu pour son expertise approfondie. Sa maîtrise des processus commerciaux et marketing s'est construite au fil des projets, lui permettant d'acquérir une connaissance aiguisée et une méthodologie efficace.
Ses domaines de spécialisation comprennent :

- **Navigation CRM :** Maîtrise de l'architecture, navigation entre objets, filtres et vues personnalisées.
- **Gestion des tâches :** Organisation du suivi commercial, rappels, priorisation des actions.
- **Segmentation :** Création de listes dynamiques et statiques pour le ciblage marketing.
- **Intégrations :** Synchronisation avec outils d'emailing, webinaires our a
- **Reporting :** Construction de tableaux de bord et rapports d'activité.

Une aide individuelle pendant les mises en situations sera apportée aux stagiaires.

Justificatifs relatifs à l'exécution de l'action de formation

Pour justifier de l'assiduité du stagiaire et de la bonne exécution de la formation, les éléments suivants peuvent être fournis :

Feuille d'émargement our Temps de connexion
Quiz
Preuves d'accompagnement
Certificat de réalisation
Sanction(s) de la formation
Attestation de formation
Certificat de réalisation

Contacts

antoine@cashmyrr.com

Programme

1. Tronc commun — Fondamentaux CRM (2h)

Navigation et structure du CRM :

- Afficher la fiche entreprise et retrouver l'historique complet (emails, appels, notes).
- Associer correctement un contact à son entreprise et vérifier les associations automatiques.
- Filtrer l'activité d'un objet pour ne voir que ce qui est pertinent.
- Naviguer d'un contact → entreprise → transaction (et retour) sans perdre ses filtres.

Gestion des données :

- Créer et mettre à jour des contacts et des entreprises.
- Renseigner les champs essentiels (propriétaire, coordonnées, consentement, source).
- Fixer un rendez-vous depuis une fiche contact et journaliser l'activité.

Gestion des tâches :

- Créer une tâche depuis une fiche avec date/heure, type, propriétaire et priorité.
- Configurer un rappel automatique (notification/email) X minutes avant l'échéance.
- Modifier une tâche déjà passée (marquer « non faite », replanifier, journaliser un email lié).
- Utiliser les vues de tâches (Aujourd'hui, En retard, Cette semaine).

2. Session Marketing (3h)

Segmentation et listes :

- Créer des segments (listes dynamiques et statiques) et documenter les critères.
- Construire des listes prêtes à l'emploi pour les campagnes.

Chaîne événementielle:

- Paramétrer pour l'événement (inscriptions) et synchroniser avec ,.
- Synchroniser les contacts entre ; étiqueter inscription/participation.
- Construire dans : inviter, relancer, remercier ; segmenter inscrits / présents / absents.

Emailing et newsletters :

- Créer des modèles dans , composer une newsletter, gérer les listes et modules.
- Envoyer des invitations et relances avec ; vérifier les résultats essentiels.
- Localiser dans , : inscriptions/présences , emails envoyés .

Planification et reporting :

- Planifier une charte éditoriale et anticiper les envois ; préparer au moins un mois d'avance.
- Créer des rapports et tableaux de bord marketing (ciblages, performances d'envoi, engagement).

3. Session Commerciaux (2h)

Vues opérationnelles :

- Construire des vues opérationnelles (aujourd'hui, cette semaine, à recontacter).
- Appliquer des filtres clés (propriétaire, étapes ≠ gagné/perdu, montant ≥ seuil).
- Créer des filtres et enregistrer des vues filtrées (aujourd'hui, à relancer, sans interaction).

Gestion avancée des tâches :

- Créer, assigner et traiter des tâches ; filtrer par priorité, retard, type.
- Appliquer des étiquettes et renseigner les champs requis (prochaine relance, priorité, dernière interaction).
- Retrouver sur la fiche contact l'historique d'emails envoyés ( ) et l'inscription/participation .

Reporting commercial :

- Créer des rapports pour cibler et suivre les contacts liés à un événement.

- Créer des rapports de base et assembler des tableaux de bord.
- Assembler un tableau de bord commercial (tâches en retard, relances du jour, contacts engagés).

4. Cas d'usage final (exercice de validation)

Mise en situation Marketing :

- Rechercher un prospect dans une entreprise et compléter la fiche contact et entreprise.
- Fixer une tâche de relance et assigner le propriétaire.
- Créer une tâche pour ajouter le contact à la liste d'invitation pour un webinaire.
- Retrouver l'email envoyé (emplacement attendu dans la fiche contact).
- Créer un rapport pour afficher les personnes ciblées par un événement donné et mesurer l'interaction.
- Présenter le tableau de bord associé (contacts ciblés, inscrits, présents, absents).

Mise en situation Commerciaux :

- Rechercher un prospect et ouvrir la fiche entreprise associée ; créer le contact/entreprise si absent.
- Renseigner les champs essentiels (Propriétaire, Fonction, Pays, Langue, Téléphone, Email).
- Fixer un rendez-vous et journaliser l'activité avec compte rendu.
- Créer, assigner et planifier des tâches (Relancer, Appeler, Envoyer un email personnalisé).
- Construire des vues filtrées (Tâches du jour, Retards > 3 jours, Relances à 7 jours).
- Créer un rapport commercial et assembler un tableau de bord minimal.

Livrables attendus :

- Vues sauvegardées (marketing et commerce)
- Listes/segments prêts à l'emploi
- Modèles d'emails
- Rapports et tableaux de bord de base ,

Rev Squad (Cashmyrr)
Capital 1000€ • 122 RUE AMELOT, 75011 PARIS
SIRET 93377447300013 • TVA FR00933774473
antoine@cashmyrr.com • 06 50 82 19 87