

Sage X3 - CRM & ADV



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



PUBLIC VISÉ

Cette formation s'adresse aux professionnels du commerce et du service après-vente.



PRÉREQUIS

Connaissance du métier de service après-vente.



DURÉE

1 jour (7 heures)



DESCRIPTION

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



MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

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



MOYENS ET SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Salle de formation équipée d'un écran numérique, d'un paperboard et d'une station de travail équipée par stagiaire avec un double écran.

Un support de cours numérique hébergé sur une plateforme LMS est à disposition du stagiaire.



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.