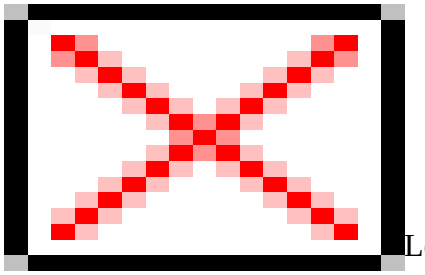
Pôle formation relation client

Les experts relation client de Captivea vous proposent des formations pour **perfectionner** ou **approfondir** vos connaissances en lien avec la relation client.

Le pôle formation relation client de Captivea animé par des spécialistes de la relation client propose un panel de formations : des bases de la relation client, aux outils de gestion de la relation client en passant par la gestion des campagnes e-mailing. **Tous les thèmes permettant une meilleure relation client sont abordés** .

 Les intervenants, plongés quotidiennement dans l'univers de la relation client proposent au cours de ces formations des cessions théoriques combinées avec des études de cas concrets, des exercices pratiques afin d'évaluer et de mettre à profit directement les apprentissages acquis.

Nos formations sont limitées à 5 participants afin d'offrir une formation de qualité et permettre à chacun un apprentissage optimal lors des exercices, des mises en pratiques, de la manipulation.

Nous sommes déclarés organisme de formation, les formations peuvent être réalisées dans le cadre du DIF (Droit Individuel à la Formation).

Catalogue des formations

Formations réalisables en inter-entreprises selon calendrier, et en intra-entreprise sur demande.

Les bonnes pratiques de création des campagnes e-mailing avec SugarCRM

- Développer des connaissances dans le domaine de l'e-mail marketing.
- Développer des compétences afin d'envoyer des e-mails au sein de l'outil SugarCRM (e-mail, newsletters, offres promotionnelles, enquêtes, …).
- Maîtriser l'outil SugarCRM.

Plus d'infos » [1]

Optimiser sa relation client

- Comprendre les bases de la relation client.
- Saisir les enjeux de la gestion de la relation client.
- Développer des compétences dans la mise en place d'une politique de gestion de la relation client.

Plus d'infos » [2]

Le suivi efficace de la prospection commerciale avec les outils CRM

- Développer des connaissances sur les bases de la prospection commerciale.
- Développer les compétences nécessaires afin de concevoir et utiliser de façon optimale les fichiers de prospects.
- Développer les compétences nécessaires pour suivre et organiser la prospection commerciale.

Plus d'infos » [3]

Améliorer sa stratégie marketing grâce à une meilleure gestion de sa relation client

- Comprendre le rôle de la gestion de la relation client au sein de la politique marketing d'une entreprise.
- Développer des connaissances sur les différents moyens pouvant être mis en ?uvre pour une campagne marketing.

Plus d'infos » [4]

Découverte et utilisation des outils SugarCRM

- Découvrir les outils SugarCRM.
- Découvrir ou redécouvrir l'utilisation des outils SugarCRM.
- Développer des compétences dans la maîtrise de l'outil SugarCRM.

Plus d'infos » [5]

Mettre en place sa stratégie relation client

- Développer des compétences dans la relation client.
- Développer une stratégie de relation client adaptée à l'entreprise.
- Mettre en place une nouvelle stratégie au sein de l'entreprise.

Plus d'infos » [6]

Atelier de perfectionnement utilisateurs SugarCRM : Le processus commercial

- Maîtriser l'utilisation de SugarCRM
- Maîtriser le processus de vente à travers le CRM : prospects, contacts, comptes, opportunités, activités.

Plus d'infos » [7]

Atelier de perfectionnement administrateurs SugarCRM : Personnaliser son SugarCRM , studio et paramétrage

- Acquérir les compétences nécessaires afin de personnaliser son outil de CRM.
- Perfectionner ses compétences en matière d'administration de SugarCRM .

Plus d'infos » [8]

Copyright © 2011 Captivea - Tous droits réservés - Mentions légales
SugarCRM - Partenaire officiel SugarCRM
Solution de messagerie d'entreprise GoogleApps

URL source: http://www.captivea.fr/pole/formation/relation/client/pole-formation-relation-client

Liens:
[1] http://www.captivea.fr/crm/sugarcrm/formation-les-bonnes-pratiques-de-creation-de-campagnes-e-mailing-avec-sugarcrm
[2] http://www.captivea.fr/formation/optimiser/relation/client/formation-optimiser-sa-relation-client
[3] http://www.captivea.fr/formation/suivi/prospection/commerciale/outils/CRM/Formation-suivi-efficace-prospection-commerciale-outils-CRM
[4] http://www.captivea.fr/Ameliorer/strategie/marketing/meilleure/gestion/relation/client/Ameliorer-strategie-marketing-meilleure-gestion-relation-client
[5] http://www.captivea.fr/formation/decouverte/utilisation/outils/sugarcrm/decouverte-et-utilisation-des-outils-sugarcrm
[6] http://www.captivea.fr/formation/mettre-en-place-sa-strategie-relation-client
[7] http://www.captivea.fr/formation/perfectionnement-utilisateurs-sugarCRM-le-processus-commercial
[8] http://www.captivea.fr/formation/perfectionnement-administrateur-SugarCRM-parametrage-et-studio