

Maîtriser l'ERP SELLSY et accélérer son business quotidien

Sellsy pour plus de gains et de performance



The screenshot displays the Sellsy ERP dashboard for a user named Valentin. The interface is organized into several key sections:

- Mon agenda:** Shows upcoming events such as "Déjeuner Ana" on 12 April 2021 and "Réunion commerciale" on 14 April 2021.
- Mes tâches:** Lists tasks categorized by status: "En retard" (2), "À faire" (3), "À venir" (1), and "Terminées" (3). Specific tasks include reporting to Thomas and creating an invoice for LR Inno Report.
- Mes derniers objets créés:** A list of recently created objects like "Demande de contact" and "Projet d'étude".
- Chiffre d'affaires:** Displays financial performance with a total of 27,549.93 € and a monthly target of 3,800.00 €.
- Mes factures:** Breaks down invoices into "À régler" (2 for 3,800.00 €) and "En retard" (1 for 1,300.00 €).
- Mes devis:** Shows "En attente de facturation" (2 for 3,000.00 €) and "Expiré" (0 for 0.00 €).
- Mes opportunités:** Highlights "À échéance cette semaine" (3 for 4,700.00 €) and "En retard" (1 for 250.00 €).

Maîtriser l'ERP SELLSY et accélérer son business quotidien

Objectifs pédagogiques

- Naviguer dans l'interface de SELLSY et comprendre ses fonctionnalités principales sera abordé.
- La gestion et l'optimisation des fiches clients, le suivi des interactions et des pipelines de vente grâce au CRM seront maîtrisés.
- Créer, personnaliser et convertir des devis en factures, ainsi que gérer les paiements et relances, sera enseigné.
- La maîtrise de la gestion des stocks, de la création de fiches produits et du suivi des commandes fournisseurs sera acquise.
- L'utilisation des outils collaboratifs et des fonctionnalités de reporting pour améliorer la prise de décision sera comprise.
- L'application des connaissances acquises à travers des cas pratiques et l'expression des questions lors de la session interactive seront encouragées.

Formateur, public et prérequis

- Public concerné : Toute personne impliquée dans un fonctionnement d'entreprise avec SELLSY
- Pré-requis : Avoir accès à un compte SELLSY en place

La formation sera dispensée par Franck BERNARD - Président de Tremplin Digital ou tout professionnel du marketing Digital

Méthodes mobilisées

- Méthode espositive et transmissive
- Méthode démonstrative
- Méthode interrogative
- Méthode expérientielle.

Durée et Modalités de dispense de la formation

Cette formation se déroule sur 3h30

Formation en distanciel ou présentiel, Pour toutes aides sur Google meet : <https://support.google.com/meet/?hl=fr#topic=7306097>

Plan de formation

Introduction

- Présentation du programme, des objectifs et recueil des attentes des participants ;

Introduction à SELLSY et Présentation générale

- Découvrez l'historique et la mission de SELLSY.
- Explorez l'interface utilisateur et les fonctionnalités offertes.
- Comprenez les avantages pour la gestion d'entreprise.

Gestion des Clients et CRM

- Découvrez comment créer, gérer et importer les fiches clients.
- Approfondissez le suivi des interactions et des opportunités grâce au CRM.
- Explorez les pipelines de vente pour le suivi des conversions.

Gestion des Devis et Facturation

- Apprenez à créer et envoyer des devis personnalisés depuis SELLSY.
- Découvrez la conversion des devis en factures et la gestion des paiements.
- Explorez la personnalisation des documents et les relances automatisées.

Gestion des Stocks et des Produits

- Maîtrisez la création et la gestion des fiches produits.
- Comprenez la gestion des inventaires et le suivi des commandes fournisseurs.
- Optimisez la chaîne logistique avec les fonctionnalités de SELLSY.

Utilisation des Outils Collaboratifs et de Reporting

- Découvrez comment SELLSY favorise le travail collaboratif.
- Explorez les outils de reporting pour un suivi des performances.
- Comprenez comment ces outils optimisent les prises de décision.

Questions / Réponses et Cas Pratiques

- Participez à une session de questions / réponses interactive.
- Appliquez les connaissances acquises dans des cas pratiques.
- Recueillez les retours pour améliorer les sessions futures.

Questions / Réponses

Modalités de mise en oeuvre

- Le formateur partagera son écran et démontrera la manière dont on peut :
 - o Partage d'écran
 - o Démonstration des fonctionnalités
 - o Réaliser des ateliers d'apprentissage grâce à des mises en situation concrètes

Modalités d'évaluations

- Questions orales et mise en situation ;
- Fiche d'évaluation ;

Modalités et délais d'accès

Pour toutes inscriptions à la formation, veuillez contacter AYONE FORMATIONS aux coordonnées suivantes : contact@ayone-formations.fr

Le délai d'accès estimé sera à minima de 1 semaine.

Tarif de la formation en Euros - Net de Taxes

Tarif : 500

Accessibilité

AYONE FORMATIONS accorde une importance particulière à l'accueil des personnes en situation de handicap :

1. Prise de connaissance du handicap

Signalez dès que possible avant l'inscription à la formation votre handicap. Notre référent handicap échange avec l'apprenant afin de déterminer la typologie du handicap et les besoins de compensation nécessaires. Il se tient à votre disposition à tout moment pour un entretien

2. Identification de besoins spécifiques pour adapter le parcours de formation

Notre référent handicap définira avec vous :

- une prise en charge dès l'arrivée sur le lieu de la formation quand elle est en présentiel
- une coordination des actions avec le formateur
- un aménagement particulier de votre environnement de formation
- un accompagnement à l'aller et au retour sur le lieu de déjeuner
- si besoin un accompagnement dans vos démarches

3. Aide à l'identification de partenariat et de financement spécifique

Des dispositifs d'information existent pour répondre à vos questions

- Sur la construction des projets de formation, sur l'aménagement de parcours pour compenser votre handicap, en matière d'information sur les financements : Allez sur le site : monparcourshandicap.gouv.fr
- Pour trouver l'acteur le plus à même de répondre à vos besoins, connectez-vous au site agefiph.fr

4. Suivis spécifiques réguliers

Contactez-nous



contact@ayone-formations.fr



<https://ayone-formations.fr/>