
Programme de Formation

Gérer les ventes avec Sage Batigest - Session individuelle et sur-mesure

Organisation

Durée : 3 heures et 30 minutes

Mode d'organisation : Mixte

Contenu pédagogique



Public visé

Responsables des ventes et commerciaux souhaitant optimiser l'utilisation de Sage Batigest.
Gestionnaires PME/PMI cherchant à améliorer la gestion commerciale de leur entreprise de BTP.
Utilisateurs débutants et intermédiaires de Sage Batigest visant à élargir leurs compétences.



Objectifs pédagogiques

Cette formation vise à fournir une compréhension approfondie et pratique de Sage Batigest, outil essentiel pour la gestion efficace des ventes. Elle permettra aux participants d'acquérir les compétences nécessaires pour optimiser leurs processus de vente, en intégrant pleinement l'utilisation de Sage Batigest dans leur routine quotidienne.



Description

- 1- Introduction à Sage Batigest : Découverte des fonctionnalités clés et navigation dans l'interface.
 - Présentation générale de l'outil.
 - Exploration de l'interface utilisateur.
- 2- Configuration et Personnalisation : Paramétrage du logiciel pour l'adapter aux besoins spécifiques de l'entreprise.
 - Configuration des paramètres de base.
 - Personnalisation selon les processus de vente de l'entreprise.
- 3- Gestion des Devis et des Factures : Création et suivi des devis et des factures.
 - Techniques de création de devis.
 - Transformation des devis en factures et suivi.
- 4- Suivi des Clients et des Commandes : Gestion efficace de la base de données clients et suivi des commandes.
 - Gestion de la base de données clients.
 - Suivi et gestion des commandes.
- 5- Analyses
 - Génération de rapports personnalisés.
 - Analyse des tendances de vente et de la performance commerciale.



Prérequis

Une compréhension basique des principes de gestion commerciale et de la vente.
Une familiarité avec l'utilisation de logiciels de gestion, même si une expérience spécifique de Sage Batigest

n'est pas requise.

Une capacité à utiliser des outils informatiques de base, tels que les systèmes d'exploitation Windows et les applications de bureautique.

Un intérêt pour l'amélioration des processus commerciaux au sein de leur organisation ou entreprise.



Modalités pédagogiques

Approche Pratique et Interactive : Formation axée sur des exercices pratiques et des études de cas basées sur les données réelles des participants.

Sessions de Questions-Réponses : Moments dédiés pour clarifier les doutes et approfondir la compréhension.

Accompagnement Individuel : Suivi personnalisé pour assurer une application concrète des connaissances acquises dans le contexte professionnel de chaque participant.

Evaluation Continue : Évaluations régulières pour mesurer les progrès et adapter l'enseignement aux besoins de chacun.



Moyens et supports pédagogiques

- Accueil individuel des stagiaires afin leur préciser l'organisation de leur session.
- Formation réalisée en distanciel via les outils Dendreo Live, Anydesk et Ipérius Remote.
- Pour les sessions présentiels en salle, un PC est mis à disposition sur demande.
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets, mises en situation adaptées à l'apprentissage progressif de l'apprenant
- Possibilité d'être formé(e) avec ses propres données de gestion et/ou avec son outil de gestion
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation
- Des ressources complémentaires sont proposées pour continuer de travailler après la fin du stage : bibliographie, blog ig-conseils.com, conférences sur youtube et en live, autres formations possibles, etc.



Modalités d'évaluation et de suivi

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

- Feuilles de présence
- Questions orales et échanges interactifs avec le/la formateur/trice
- Mises en situation via de nombreux cas pratiques
- Validation des acquis effectuée tout au long de la session par des exercices créés sur-mesure pour chaque session
- Evaluation des connaissances avant et après la session permettant de constater l'évolution des acquis
- Formulaire d'évaluation à chaud et à froid de la formation
- Fiche détaillée des acquis remise à l'issue de la formation (fiche d'intervention détaillée)
- Attestation de fin de stage
- Certificat de réalisation

