

PROGRAMME DE FORMATION

Février 2024



Transformation digitale avec Axonaut

Cette formation offre une approche complète pour répondre aux besoins spécifiques de l'entreprise en matière de gestion de données, communication digitale, gestion commerciale et pilotage financier. Les participants développeront des compétences essentielles en utilisant l'outil digital spécifique Axonaut, tout en améliorant leurs processus internes. Cette formation allie théorie et pratique, avec un accent sur la personnalisation pour maximiser l'efficacité opérationnelle de l'entreprise.

Intervenante :

Charlyne PERTUS - OFFICE MANAGER DE TRANSITION

| Durée de la formation (en jours et en heures) : | Tarif de la formation : |
|---|------------------------------|
| Exemple : 6 jours soit 18 heures en présentiel | Intra-entreprise : 2750 € HT |
| Public concerné : | Pré-requis : |
| Exemple : Tous publics | Exemple : Aucun |

Contenu de la formation :

MODULE 1 : Catégoriser ses données clients

Objectifs :

- Comprendre comment utiliser la matrice BCG
- Créer ses catégories clients
- Intégrer les données dans l'outil digital

MODULE 2 : Catégoriser ses produits, gérer ses stocks

Objectifs :

- Créer et catégoriser ses produits
- Connaître l'état de ses stocks
- Faciliter son flux de production, ses livraisons, les réceptions de ses marchandises.

MODULE 3 : Optimiser la gestion commerciale de son activité

Objectifs :

- Comprendre les enjeux de la facturation électronique
- Créer un devis et les différents types de factures
- Suivre un cycle commercial d'opportunités

MODULE 4 : Gérer ses dépenses et piloter son activité

Objectifs :

- Créer et suivre dépenses fournisseurs et note de frais
- Analyser statistiques commerciale et faire le suivi trésorerie
- Faire les rapprochements bancaires et communiquer avec le comptable.

MODULE 5 : Communiquer en interne et en externe

Objectifs :

- Fonctionner en mode projet, avec synchronisation des mails et messagerie instantanée
- Utiliser le ticketing pour la gestion du SAV
- Utiliser le mass emailing pour le marketing, connecter son profil linkedin à Axonaut

MODULE 6 : Accompagner la gestion des ressources humaines

Objectifs :

- Suivre le registre du personnel
- Gérer les absences
- Déposer les bulletins de paie

MODULE 7 : Consolidation des acquis et optimisation des processus

Objectifs :

- Revue des derniers paramétrages à effectuer
- Cas pratique global, incluant des situations réelles de clients.
- Valider la maîtrise de l'outil digital : Axonaut
- Identifier les futurs processus internes à mettre en place pour optimiser l'utilisation de l'outil.

Objectifs de la formation :

Objectifs Pédagogiques :

- Adaptation aux Nouvelles Technologies et Méthodes de Travail
- Perfectionnement des Compétences en Gestion de Stock et Logistique
- Prévention des Risques liés à la Gestion des Réclamations et Suivi des Clients

Compétences & aptitudes visées :

- Catégoriser et gérer données clients
- Suivre et optimiser sa gestion commerciale
- Piloter son activité
- Communiquer efficacement avec ses collaborateurs et ses clients
- Gérer un projet de A à Z sur un seul et même outil.

Ces éléments devront être évalués dans le questionnaire d'évaluation.

Modalités pédagogiques :

Pédagogie utilisée :

Une formation hybride 100 % interactive et concrète.

Sous forme d'exposé pour la partie théorique avec utilisation d'un diaporama.

Active participative et démonstrative pour la partie pratique : échanges, mises en situation, démonstration de l'outil digital

Grille et modalités d'évaluation :

- Exercice pratique à la fin de chaque module
- Rappel des connaissances au début de chaque module sur le module précédent
- Mise en application sur un cas pratique global sur le dernier module.
- Remise d'une attestation de formation

Modalités techniques et pédagogiques d'accompagnement (en présentiel, à distance ou en mixte) :

- Présentiel
- Distanciel : Google Meet si besoin d'être en visio-conférence

Support de contractualisation :

- Questionnaire du recueil des besoins de l'entreprise
- Compte-rendu d'entretien(s) avec le client
- Convention de formation

Modalités d'accès à la formation :

Nombre de participants min / max :

Exemple : 1 à 10 personnes en intra-entreprises.

Délais d'accès :

La formation peut être réalisée dans les 1,5 à 3 mois à compter de la prise de contact et d'échanges avec SET UP formation. En cas de public en situation de handicap et en fonction du handicap, le délai d'accès peut être porté à 4 mois maximum afin de ré-adapter le programme si cela est possible, et si ce n'est pas le cas, pouvoir ré-orienter le demandeur vers les organismes dispensateurs de ce type de prestation.

Accessibilité :

En cas de handicap, merci de contacter SET UP pour étudier la faisabilité de l'accès à la formation.

Évaluation

- Exercice pratique à la fin de chaque module
- Rappel des connaissances au début de chaque module sur le module précédent
- Mise en application sur un cas pratique global sur le dernier module.
- Questionnaire d'évaluation de l'action de formation à chaud et à froid.

Calendrier

Formation dispensée uniquement en intra-entreprises. Merci de contacter l'organisme de formation pour planifier les dates de réalisation de la formation.

Pour toute demande personnalisée, et afin de répondre au mieux à vos attentes/besoins, merci de nous contacter directement par mail à l'adresse suivante : formation@setup-cae.fr