# Formation PipeDrive : Optimisez votre gestion des ventes et automatisez vos processus

## 1. Introduction à PipeDrive

- Présentation et avantages de PipeDrive
- Comparaison avec d’autres CRM
- Découverte de l’interface et navigation

## 2. Paramétrage et personnalisation

- Configuration du compte et des paramètres
- Création et personnalisation des pipelines de vente
- Gestion des étapes du pipeline
- Paramètres des notifications et automatisations

## 3. Gestion des prospects et des opportunités

- Ajout et qualification des leads
- Création et suivi des opportunités
- Utilisation des filtres et étiquettes
- Gestion des interactions avec les clients

## 4. Automatisation et collaboration

- Automatisations pour optimiser le suivi des ventes
- Intégration avec des outils tiers (email, calendrier,…)
- Gestion des tâches et actions à réaliser
- Utilisation des rapports et tableaux de bord

## 5. Exercices pratiques et questions/réponses

- Scénarios concrets : gestion d’une opportunité de vente
- Personnalisation d’un pipeline adapté à l’entreprise
- Bonnes pratiques et astuces pour une utilisation efficace
- Session de questions/réponses avec le formateur

Nous contacter:
Doussou Formation
Email: info@doussou-formation.com
http://doussou-formation.com