



Cycle de formation Zoho CRM

Home Leads Accounts Contacts Potentials Documents **Dashboards** + 12 ✉ Q

Dashboards

Switch to Dashboard: [Go to Dashboard List](#)

Leads by Source

Edit | Del

Industry	Record Count (approx.)
Banking	250
Entertainment	150
Financial Services	130
Healthcare	120
Hospitality	140
IT Services	250
Retail	240
Small/Medium Ente	150
Technology	240

Sales By Lead Source

Edit | Del

Lead Source	Color
A & T Finance (AFF)	Red
Advertisement	Green
Capital Finance	Blue
Claims Financial	Orange
Google Ads	Brown
Mattel Inc	Dark Green
Money Extra DM	Cyan
Seminar	Light Blue
Shaun Lawrence	Yellow
Staff Referral	Dark Teal
Trade Show	Dark Orange
Web	Dark Purple



Zoho CRM - Utilisateur

Objectifs pédagogiques et Compétences visées :

Au cours de cette formation, vous apprendrez à utiliser Zoho CRM

- gérer une base de données de **sociétés et de contacts**
- suivre les **activités**
- gérer vos **opportunités**
- générer des **rapports** et des **tableaux de bord**

**Formation présentielle
intra-entreprise**

1 journée

**Tout public
Equipe commerciale**

**Niveau débutant ou
intermédiaire**

2 à 6 participants

**dans les locaux de
votre entreprise
ou au Lab'O Ageona**

Prérequis et Moyens techniques

Un poste avec Google Chrome et une connexion internet pour chaque participant

Programme détaillé

Introduction

Zoho CRM - Les modules disponibles
Se connecter

Modules “Force de vente”

Gestion des Leads
Gestion des Comptes (sociétés)
Gestion des Contacts
Gestion des Opportunités

Modules “Activités”

Gestion des Tâches
Gestion des Evénements
Gestion des Appels

Modules “Rapports et Tableaux de bord”

Paramètres personnels

Page d'accueil
Adresse email “copie Zoho”
Intégration avec Google Workspace



Zoho CRM - Paramétrage et Customisation

Objectifs pédagogiques et Compétences visées :

Au cours de cette formation, vous apprendrez à paramétrer Zoho CRM

- customiser les **masques de saisies**
- générer des **états**
- **automatiser** des tâches
- générer des **rapports**
- gérer les **permissions**

**Formation présentielle
intra-entreprise**

1 à 2 journées

**Responsable
Commercial**

**Niveau intermédiaire
ou confirmé**

2 à 4 participants

**dans les locaux de
votre entreprise
ou au Lab'O Ageona**

Prérequis et Moyens techniques

Un poste avec Google Chrome et une connexion internet pour chaque participant
Savoir utiliser Zoho CRM

Programme détaillé

Introduction

Les éléments personnalisables

Masques de saisies

Réorganiser les zones de saisie
Ajouter des champs supplémentaires

Etats

Créer des vues et des filtres

Rapports et Tableaux de bord

Automatisations

Alertes & Notifications
Workflow

Permissions

Gestion des comptes Utilisateur
Profils & Roles

Import / Export / Sauvegarde