

Maîtriser Pipedrive CRM - Formation 1 jour - Fiche de formation

Public Cible

Tous types de publics, et en particulier :

- Responsables commerciaux et équipes de vente
- Entrepreneurs et dirigeants de TPE/PME
- Chargés de développement commercial
- Responsables marketing souhaitant structurer leur gestion commerciale

Pré-requis

- Aucun prérequis technique
- Avoir un projet professionnel en lien avec la formation visée afin de s'assurer que les objectifs pédagogiques de la formation correspondent au besoin
- Disposer d'un compte Pipedrive actif (version essai ou abonnement) pour les exercices pratiques

Objectifs Pédagogiques

À l'issue de cette formation, vous serez en capacité de :

Savoir configurer et personnaliser un compte Pipedrive selon des besoins d'entreprise

Durée

1 jour - 7 heures

85 impasse du Savel
07120 SAINT ALBAN AURIOLLES

Tél. +33 (0) 6 38 14 06 99
Laurent@inpulp.tech

INPULP INGENIERIE DIGITALE CONSULTANTS SARL au capital de 1 000 €

RCS d'Aubenas : 852 723 451

NAF : 7022Z - TVA Intracommunautaire FR 35852723451

N° DE DÉCLARATION D'ACTIVITÉ DE FORMATION : 84070143107

Modalité : Présentiel et/ou distanciel synchrone

Horaires types : 9h00-12h30 (matin) + 14h00-17h30 (après-midi)

Modalités, conditions et délais d'accès

Format de la formation

Pour vos sessions avec un formateur :

- En **distanciel** via la plateforme Google Meet (lien privé) ou autres outils de partage d'écran
- Et/ou en **présentiel** dans le lieu indiqué sur la convocation

Format de nos formations

Le format de nos formations s'adapte à vos besoins, avec **deux modalités principales** :

- **Formation INTRA-ENTREPRISE** : session exclusive pour votre structure, limitée à **6 participants**
- **Formation INTER-ENTREPRISES** : session ouverte à différentes entreprises, limitée à **10 participants**. Date limite de confirmation de la tenue de la session : **2 semaines avant le début de la session**

Conditions d'accès

- Prendre contact avec notre organisme de formation par **téléphone** ou par **mail**
- Avoir un **projet professionnel** en lien avec la formation visée afin de s'assurer que les objectifs pédagogiques de la formation correspondent au besoin
- Disposer d'un **compte Pipedrive** actif (version essai gratuite ou abonnement payant)

Délais d'accès

- Le délai d'accès est régi par l'agenda de l'organisme de formation (**entre 2 et 8 semaines** à réception de la convention signée)
 - L'inscription se fait dans la **limite des places disponibles** et dans le respect des **délais de rétractation applicables (14 jours)** en cas de vente à distance
-

Modalités d'évaluation de la formation

85 impasse du Savel
07120 SAINT ALBAN AURIOLLES

Tél. +33 (0) 6 38 14 06 99
Laurent@inpulp.tech

INPULP INGENIERIE DIGITALE CONSULTANTS SARL au capital de 1 000 €

RCS d'Aubenas : 852 723 451

NAF : 7022Z - TVA Intracommunautaire FR 35852723451

N° DE DÉCLARATION D'ACTIVITÉ DE FORMATION : 84070143107

Dispositif d'évaluation

Le dispositif d'évaluation est composé des éléments suivants :

- **Exercice pratique final**, encadré par le formateur
- Une **grille d'évaluation** avec critères observables est utilisée

Critères d'évaluation observables

Exercice pratique final : Création et configuration d'un compte Pipedrive complet

L'apprenant est capable de :

- [] Créer un pipeline de vente personnalisé avec au moins 5 étapes
- [] Configurer au moins 3 champs personnalisés
- [] Importer un fichier Excel avec mapping correct
- [] Créer et faire avancer 2 deals dans le pipeline
- [] Générer un rapport de performance

Grille d'évaluation :

- ☒ Pipeline créé avec 5+ étapes adaptées → Validé / Non validé
- ☒ 3 champs personnalisés configurés → Validé / Non validé
- ☒ Import Excel réussi avec mapping correct → Validé / Non validé
- ☒ 2 deals créés et avancés dans le pipeline → Validé / Non validé
- ☒ Rapport de performance généré → Validé / Non validé

Validation des acquis

Une **attestation de réalisation** est remise à chaque participant à l'issue de la formation avec, si satisfaisant, les critères de réussite de la formation.

Moyens techniques, pédagogiques et d'encadrement

Modalités

Les sessions avec un formateur se font en **présentiel** et/ou en **distanciel synchrone** - auquel cas les stagiaires suivent une session télé-présentielle sur la plateforme recommandée par l'organisme de formation (Google Meet).

Encadrement

85 impasse du Savel
07120 SAINT ALBAN AURIOLLES

Tél. +33 (0) 6 38 14 06 99
Laurent@inpulp.tech

INPULP INGENIERIE DIGITALE CONSULTANTS SARL au capital de 1 000 €

RCS d'Aubenas : 852 723 451

NAF : 7022Z - TVA Intracommunautaire FR 35852723451

N° DE DÉCLARATION D'ACTIVITÉ DE FORMATION : 84070143107

- Au moins **un formateur** est mobilisé à chaque session
- **Formateur référent : Walid MECHERI**

Formateur : Walid MECHERI

Consultant CRM et Expert Pipedrive

Walid MECHERI est spécialisé en **gestion commerciale, CRM et automatisation des processus de vente**. Il accompagne les entreprises dans la digitalisation de leur force de vente et l'optimisation de leur performance commerciale.

Expertise :

- Consultant CRM et automatisation commerciale
- Expert Pipedrive (configuration, déploiement, optimisation)
- 5+ ans d'expérience en gestion commerciale et outils CRM
- Formateur spécialisé en solutions CRM pour TPE/PME
- Accompagnement de nombreuses entreprises dans le déploiement de Pipedrive

Pédagogie : Approche pédagogique orientée vers la **pratique immédiate** et l'**application concrète** sur les projets réels des participants. Alternance de démonstrations live et d'exercices pratiques guidés.

Pédagogie

Les stagiaires disposent d'un **support** leur permettant de revenir a posteriori sur des points abordés pendant la formation.

Les modalités pédagogiques consistent en une alternance de phases de pédagogie :

- **Magistrale et par la démonstration** (55%), où le formateur explique des éléments techniques et méthodologiques
- **Par la pratique** (35%), avec la réalisation d'exercices encadrés
- **Interrogative** (10%), avec échanges, questions/réponses et partage d'expériences

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Cette formation est ouverte au plus grand nombre, et notamment aux personnes en situation de handicap.

Une **attention particulière** sera portée, dans le cadre du processus d'organisation des sessions, pour comprendre la nature de la situation de handicap et envisager les **modalités d'adaptation ou de compensation** les plus adéquates.

N'hésitez pas à nous indiquer les éventuelles situations de handicap de vos collaborateurs pour que nous en discutons, avec notre **réfèrent handicap Laurent SEVENIER**, en toute confidentialité.

Prix de la formation

Formation INTER-ENTREPRISES

Prix par jour et par personne : 540 € TTC

Nombre de participants : **4 personnes minimum** et **10 personnes maximum** par session.

Au-delà de 10 participants, une nouvelle session sera organisée.

Formation INTRA-ENTREPRISE

Prix par jour : 1 800 € TTC

Pour un groupe jusqu'à **6 personnes**.

Conditions supplémentaires

Les prix s'entendent **hors frais annexes** (frais de déplacements du formateur en intra).

Une facturation détaillée sera fournie.

Contenu et programme de la formation

MATIN (9h00 - 12h30)

1. Accueil et présentation (30 min)

- Introduction et objectifs de la formation
 - Tour de table : présentation des participants, de leurs attentes et de leurs pratiques CRM actuelles
 - Recueil des problématiques spécifiques
-

2. Découverte de Pipedrive CRM (1h00)

Vue d'ensemble

- Qu'est-ce qu'un CRM ? Pourquoi Pipedrive ?
- Les fonctionnalités clés de Pipedrive
- Modules : Boîte de prospects, Chat/Chatbot, Formulaires web, Prospecteur, Visiteurs web, Pulse (scoring IA)

Navigation dans l'interface

- Menu principal et barre latérale
- Les différentes vues : Leads, Deals, Contacts, Organisations
- Raccourcis clavier (G+P, G+O, G+D)
- Personnalisation de l'affichage

Exercice pratique : Navigation dans son propre compte Pipedrive et exploration de chaque onglet

PAUSE 15 MIN

3. Configuration initiale et paramétrage du compte (1h45)

Création du pipeline de vente

- Analogie du parcours client
- Accès : Paramètres > Pipelines et étapes
- Création et nommage du pipeline
- Cas multiples : vente directe, grands comptes, renouvellements
- **Exercice** : Cartographier son processus de vente

Définition des étapes

- Exemples par secteur d'activité : B2B services (6 étapes), vente complexe (8 étapes)
- Pour chaque étape : nom, probabilité (%), ordre
- Bonnes pratiques : 4 à 8 étapes
- **Exercice** : Création d'un pipeline avec 5-7 étapes

Création de champs personnalisés

- Types de champs : texte, numérique, monétaire, date, liste déroulante, oui/non
- Exemples par entité (contacts, organisations, deals)
- Bonnes pratiques : listes déroulantes plutôt que texte libre
- **Exercice** : Création de 5 champs personnalisés essentiels

Configuration des champs obligatoires

- Paramétrage : à la création, avant étape suivante, avant "gagné"
- **Exercice** : Rendre obligatoires montant, date de clôture et source du lead

APRÈS-MIDI (14h00 - 17h30)

4. Contacts, Organisations et Leads (1h15)

Les 3 piliers de la base de données

- Analogie : Lead = inconnu / Contact = personne connue / Organisation = entreprise
- Schéma des relations entre les 3 entités
- Règles de gestion et arbre de décision

Ajout et qualification

- Créer un contact : depuis l'onglet, un deal, un email
- Créer une organisation
- Checklists qualité des données
- Méthodologie BANT (Budget, Authority, Need, Timeline)
- **Exercice** : Créer 2 contacts + 1 organisation + 1 lead

Étiquettes et import de données

- Segmentation par étiquettes (tags)
- Import Excel : préparation du fichier, mapping des champs, gestion des doublons
- **Exercice** : Import d'un fichier Excel type

PAUSE 15 MIN

5. Gestion du pipeline et des opportunités (1h15)

Création et suivi des deals

- Créer un deal : bouton, formulaire, import, conversion depuis un lead
- Informations essentielles d'un deal (titre, montant, probabilité, date de clôture)
- Déplacement en mode Kanban
- Enrichissement des deals avec l'IA Pipedrive

Activités et suivi

- Types d'activités : appels, emails, réunions, tâches, notes
- Calendrier et synchronisation (Google Calendar, Outlook)
- Mentions @ et notifications
- Boucle d'activités : planifier la prochaine action

Filtres et automatisations

- Utilisation des filtres pour prioriser les affaires
- Gestion des affaires gagnées, perdues et raisons de perte
- Vues : Kanban, liste, prévisions
- Introduction aux automatisations Pipedrive
- Création de devis depuis Pipedrive

Exercice pratique : Créer un deal complet, ajouter des activités, faire avancer dans le pipeline, marquer gagné et perdu (avec raison)

6. Rapports, tableaux de bord et pilotage (20 min)

- Les 3 sections Stats : Rapports, Tableaux de bord, Objectifs
- Rapports disponibles : activités réalisées/prévues, performance pipeline, taux de conversion par étape
- KPI clés : taux de conversion, durée moyenne du cycle de vente, valeur moyenne des deals
- Suivi des performances individuelles et d'équipe
- Création de tableaux de bord personnalisés
- Rapports sur les activités réalisées et prévues

7. Collaboration d'équipe et bonnes pratiques (15 min)

- Gestion des droits d'accès et des profils utilisateurs
 - Partage des contacts et des affaires entre membres de l'équipe
 - Utilisation des mentions @ et des commentaires pour collaborer
 - Suivi des activités de l'équipe
-

8. Conclusion et évaluation (10 min)

- Synthèse des compétences acquises au fil de la journée
 - Évaluation de la formation par les participants (questionnaire de satisfaction)
 - Questions/réponses et feedback
 - Remise de la checklist de suivi post-formation (4 semaines)
-

Documents remis aux participants

- Support de formation complet (accès numérique)
 - Modèles de documents et fichiers d'import
 - Checklist de configuration post-formation (4 semaines)
 - Accès aux ressources en ligne
 - Attestation de réalisation
-

Contact

INPULP INGÉNIERIE DIGITALE CONSULTANTS SARL

85 impasse du Savel

07120 SAINT ALBAN AURIOLLES

Tél. : **+33 (0) 6 38 14 06 99**

Email : **laurent@inpulp.tech**

Site web : **inpulp.tech**

85 impasse du Savel
07120 SAINT ALBAN AURIOLLES

Tél. +33 (0) 6 38 14 06 99
Laurent@inpulp.tech

INPULP INGENIERIE DIGITALE CONSULTANTS SARL au capital de 1 000 €

RCS d'Aubenas : 852 723 451

NAF : 7022Z - TVA Intracommunautaire FR 35852723451

N° DE DÉCLARATION D'ACTIVITÉ DE FORMATION : 84070143107

SARL au capital de 1 000 €

RCS d'Aubenas : 852 723 451

NAF : 7022Z

TVA Intracommunautaire : FR 35852723451

N° DE DÉCLARATION D'ACTIVITÉ DE FORMATION : 84070143107

Organisme certifié Qualiopi pour les actions de formation

Document conforme au référentiel national qualité Qualiopi

Version : 29 mars 2026

Base : Contenu pédagogique Walid Mecheri + Format inpulp.tech Qualiopi 2026

85 impasse du Savel
07120 SAINT ALBAN AURIOLLES

Tél. +33 (0) 6 38 14 06 99
Laurent@inpulp.tech

INPULP INGENIERIE DIGITALE CONSULTANTS SARL au capital de 1 000 €

RCS d'Aubenas : 852 723 451

NAF : 7022Z - TVA Intracommunautaire FR 35852723451

N° DE DÉCLARATION D'ACTIVITÉ DE FORMATION : 84070143107