Maîtriser Pipedrive CRM : Optimisez votre gestion commerciale et automatisez vos processus de vente

Public Cible	2
Pré-requis	2
Objectifs Pédagogiques	2
Durée	2
Modalités, conditions et délais d'accès	2
Modalités d'évaluation de la formation	3
Moyens techniques, pédagogiques et d'encadrement	3
Accessibilité aux personnes en situation de handicap	4
Prix de la formation	4
Contenu et programme de la formation	4

MAJ : 09 Octobre 2025

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

Public Cible

- Tous types de publics

Pré-requis

- Aucun prérequis

Objectifs Pédagogiques

A 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

Modalités, conditions et délais d'accès

Pour vos sessions avec un formateur, nous proposons désormais deux types de formations :

- 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.

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

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.

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

Le dispositif d'évaluation est composé des éléments suivants :

- Exercice pratique, par objectif pédagogique, encadré par le formateur

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

Moyens techniques, pédagogiques et d'encadrement

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 plate-forme recommandée par l'organisme de formation.

Au moins un formateur est mobilisé à chaque session.

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, où les formateurs expliquent des éléments techniques et méthodologiques
- par la pratique, avec la réalisation d'exercices

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 discutions, avec notre référent handicap, 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 : 1500 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 (9h - 12h30)

1. Accueil et présentation
   - Introduction et objectifs de la formation
   - Tour de table des participants, de leurs attentes et de leurs pratiques

2. Découverte de Pipedrive CRM
   - Les fonctionnalités clés de Pipedrive : vue d'ensemble
   - Découverte de l'interface utilisateur et navigation dans l'outil
   - Les différentes vues : Leads, Deals, Contacts, Organisations

3. Configuration initiale et paramétrage de votre compte
   - Création et personnalisation de votre premier pipeline de vente
   - Définition des étapes du processus de vente adaptées à votre activité
   - Création de champs personnalisés pour les contacts, organisations et affaires
   - Paramétrage des champs obligatoires et des valeurs par défaut

4. Différence entre Contacts, Organisations et Leads dans Pipedrive

- Ajout manuel de contacts et d'organisations
- Qualification et enrichissement des informations contacts
- Gestion des leads : capture, qualification et conversion
- Utilisation des étiquettes pour segmenter votre base de données
- Importation de données depuis Excel ou d'autres sources
- Préparation de votre fichier Excel pour un import réussi

Après-midi (14h - 17h30)

5. Gestion du pipeline et des opportunités commerciales
   - Création et suivi des opportunités (Deals) dans le pipeline
   - Déplacement des affaires entre les étapes du pipeline
   - Définition des montants, probabilités et dates de clôture prévues
   - Utilisation des activités : appels, emails, réunions, tâches
   - Planification et gestion des activités liées à chaque opportunité
   - Utilisation des filtres pour visualiser et prioriser vos affaires
   - Gestion des affaires gagnées, perdues et raisons de perte
   - Visualisation du pipeline : vue Kanban, liste et prévisions

6. Rapports, tableaux de bord et pilotage de l'activité
   - Découverte des rapports et statistiques disponibles dans Pipedrive
   - Utilisation des indicateurs de performance clés (KPI)
   - Analyse du taux de conversion entre les étapes du pipeline
   - 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
   - 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
   - Synthèse des compétences acquises
   - Évaluation de la formation par les participants
   - Questions/réponses et feedback

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