Programme de formation

Prise en main d'un logiciel de gestion de réseau

Exemple : le logiciel du réseau Direct Ouverture (siège, franchisés, techniciens). Programme adapté à chaque logiciel déployé par le cabinet

Durée	1 jour (7 heures) pour le siège ; ½ journée (3 h 30) par franchise ; 2 heures pour les techniciens. Sur site ou en classe virtuelle.
Public	Dirigeant et équipe du siège, franchisés et leurs collaborateurs, techniciens d'intervention.
Prérequis	Disposer d'un compte sur le logiciel et d'un ordinateur ou d'un téléphone selon le profil. Un questionnaire de positionnement, envoyé avant la formation, vérifie ces prérequis.
Effectif	1 à 8 participants par session.
Modalités	Présentiel, dans les locaux de l'entreprise (intra) ou en salle (inter), ou classe virtuelle en direct. Chaque participant travaille sur un ordinateur, sur ses propres documents.
Délai d'accès	Session programmée sous 15 jours à 1 mois après la demande, selon le calendrier du client et le délai de prise en charge par son OPCO.
Tarif	1 000 € HT la journée, 550 € HT la demi-journée, 300 € HT la session technicien (2 h, jusqu'à 6 techniciens). TVA à 20 % en sus. Prise en charge possible par l'OPCO de l'entreprise une fois l'organisme certifié Qualiopi.
Formateur	Driss REDOUANE, intervenant du cabinet : conception et mise en production d'un logiciel SaaS de gestion de réseau de franchise vendu à un réseau de serrurerie, du site et de l'espace client du cabinet (référencement local, signature en ligne, facturation électronique raccordée à une plateforme agréée), d'un moteur de prospection automatisée et d'agents de traitement des emails et des documents. Concepteur du logiciel enseigné.
Contact	06 63 36 54 41 · contact@amaneconseils.com

Objectifs de la formation

À l'issue de la formation, le participant est capable de :

• naviguer dans le logiciel selon son profil (siège, franchise, technicien) et retrouver toute information client en moins d'une minute ;
• établir devis, factures, avoirs et bons de commande, les faire signer et encaisser en ligne, suivre les relances ;
• gérer le catalogue à trois prix (achat, cession au réseau, revente conseillée) et la centrale d'achats ;
• passer et réceptionner une commande fournisseur, y compris en réception partielle, et suivre le stock ;
• planifier une intervention, remplir le bon sur téléphone avec photos et signature du client, puis le facturer ;
• traiter les demandes clients routées par zone et utiliser la messagerie du réseau.

Contenu et déroulé

Séquence	Contenu	Méthode
Siège (1 jour)	**Piloter le réseau.** Tableau de bord, catalogue et prix, centrale d'achats et réassort, commandes fournisseurs et réception, facturation des redevances, demandes clients, messages au réseau, réglages.	Démonstration, exercices sur les données réelles
Franchise (½ jour)	**Gérer son activité.** Clients, devis signés en ligne, factures et relances, commandes à la centrale, planification des interventions, messagerie.	Exercices guidés
Technicien (2 h)	**Sur le téléphone.** Journée, itinéraire, « Je pars », arrivée, travaux, matériel, photos, signature du client, registre des clés.	Mise en situation

Méthodes et moyens pédagogiques

Formation sur le logiciel réel de l'entreprise, avec ses propres données. Support remis : guide par profil et vidéos de démonstration.

Modalités d'évaluation

• Avant : questionnaire de positionnement (prérequis et attentes).
• Pendant : exercices pratiques corrigés à chaque séquence.
• Fin : évaluation des acquis (cas pratique et questionnaire), plan d'action personnel, questionnaire de satisfaction.
• Trois mois après : questionnaire sur la mise en pratique dans l'entreprise.
• Remise d'une attestation de fin de formation précisant les objectifs, la nature, la durée et les résultats de l'évaluation des acquis. Formation non certifiante.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

La formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Merci de nous prévenir avant l'inscription : le déroulé, les supports et le lieu sont adaptés au besoin, avec si nécessaire l'appui des partenaires spécialisés (Agefiph, Cap emploi). Référent handicap : M. Ghadfa, 06 63 36 54 41.

Indicateurs de résultats

Nouvelle formation : le taux de satisfaction et le taux de réussite à l'évaluation des acquis seront publiés après les premières sessions.

Programme mis à jour le 02/11/2026 · version 1.0