

Apprendre à utiliser OHME pour gérer votre base de données

Public	<p>Bien identifier les salariés et/ou administrateurs mobilisés :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Associations - Fondations - Fonds de dotation - Fédérations - Collectivité - Syndicat - Club de sport - Communauté religieuse - Société coopérative - ESPIC - EPCI/ EPCA - Groupement d'intérêt public - Groupement d'intérêt économique <p>Profils de salariés / administrateurs mobilisés :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Fondateur, Directeur de l'asso qui ne vont pas forcément utiliser le CRM par la suite, mais qui en ont besoin pour travailler sur la stratégie de leur structure. - Salariés qui ont plusieurs fonctions au sein de la structure, et débutants ou confirmés - Salariés qui travaillent sur le volet marketing et qui ont des connaissances en matière de digital - Comptables internes ou prestataires qui saisissent les dons reçus
Recommandations techniques	<p>Si formation en distanciel :</p> <ul style="list-style-type: none"> - 1 ordinateur / participant - Activer son compte utilisateur OHME <p>+ Si formation en présentiel :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Avoir un vidéoprojecteur
Prérequis	Aucun prérequis demandé.
DISPOSITIONS PRATIQUES	<p>Effectif maximum : 5 participants / session</p> <p>2 sessions</p> <ul style="list-style-type: none"> - 3 heures de formation magistrale - 2 heures d'exercices pratiques
Modalités et délai d'accès	Inscription via notre bulletin d'inscription, par mail ou téléphone : au minimum 15 jours avant le démarrage de la session.
Présentation générale (problématique, intérêt)	<p>Problématiques :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Inciter les salariés d'une association à utiliser OHME comme leur outil de travail indispensable. - Montrer la valeur ajoutée de OHME VS fichier Excel aux futurs utilisateurs.

	<ul style="list-style-type: none"> - Maintenir une base de données à jour - Exploiter sa base de données
Objectifs	<p>Les objectifs permettent d'identifier les connaissances, capacités, habiletés comportementales que les participants devront avoir acquises à l'issue de la formation :</p> <p>1- Alimenter, structurer, nettoyer et centraliser ses données de contacts et de paiements pour faciliter la gestion globale de son activité : Comprendre l'usage et le fonctionnement des différents tableaux, ainsi que le vocabulaire utilisé sur OHME (groupes, segments, étiquettes, source de paiement,...).</p> <p>2 -Segmenter sa base de données en définissant les critères de segmentation préalablement et en utilisant la recherche avancée de OHME pour mieux :</p> <ul style="list-style-type: none"> - communiquer avec ses contacts et les structures - enregistrer et partager des listes toujours à jour de contacts/structures à tous les utilisateurs - exploiter ses données à des fins statistiques <p>3- Suivre comptablement ses transactions.</p> <p>4- Autonomiser les utilisateurs à l'usage de OHME pour que OHME devienne leur outil de travail.</p> <p>5- Réduire les tâches chronophages en optimisant l'utilisation de certaines fonctionnalités pour que les salariés consacrent leur temps à des tâches ayant plus de valeur ajoutée.</p> <p>6- Sécuriser les données de votre base (éviter les risques de suppression, de modification, ...).</p>
Contenu de la formation	<p>Programme détaillé (exercices inclus)</p> <p>1- Gestion des contacts</p> <ul style="list-style-type: none"> - Présentation d'une fiche contact et de ses onglets (champs personnalisés, étiquettes, liaisons, groupe, segment) - Présentation du tableau des contacts (actions possibles, configuration du tableau) - La gestion des doublons - Ajouter un contact manuellement / Mettre à jour un contact <p>2 - Gestion des structures</p> <ul style="list-style-type: none"> - Présentation d'une fiche structure et ses onglets - Rattachement contacts / structures - Ajouter une ou des structures

	<p>3- Les interactions</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les interactions automatiques - Segmenter des contacts sur des critères d'interactions <p>4- La recherche avancée pour segmenter</p> <ul style="list-style-type: none"> - Recherche avec un critère - Recherche multi-critères <p>5- Communiquer avec ses communautés</p> <ul style="list-style-type: none"> - Connecter sa solution emailing à OHME (correspondance des champs, import / mise à jour de contacts depuis l'application). - La connexion segment/ liste <p>6- Définition des différents paiements</p> <ul style="list-style-type: none"> - Classement des paiements par type et par régularité - Paramétrier les paiements (étiquettes, champs personnalisés, sources, adhésions) <p>7- Ajouter des paiements / engagements</p> <ul style="list-style-type: none"> - La saisie rapide - La saisie multiple - La saisie à ventiler <p>8 - Gestion des reçus fiscaux sur OHME</p> <ul style="list-style-type: none"> - Comprendre le fonctionnement des reçus sur OHME - Paramétrier les reçus fiscaux - Générer des reçus de paiements et d'engagements - Envoyer des reçus fiscaux <p>9 - Générer les bordereaux de remise de chèques</p> <p>10 - Segmenter sur le tableau des contacts à l'aide de critères de paiements</p> <p>11- Organiser son travail avec OHME</p> <ul style="list-style-type: none"> - Personnaliser la vue de sa page d'accueil - Utiliser le supp4 - ort de OHME et la rubrique d'aide - Configurer les droits des utilisateurs - S'organiser avec les tâches et les rappels
Modalités pédagogiques	<p>Moyens pédagogiques :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Adaptation des exemples au client formé - Exercices de mise en pratique suite à une notion abordée - Présentation PowerPoint de la formation - Utilisation de l'espace OHME de démonstration générique ou de l'espace du client formé

	<p>Méthodes :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Formation magistrale avec prise de parole continue par les stagiaires tout au long de la formation pour challenger la présentation. - Méthode active : exercices de mise en pratique <p>Modalités :</p> <p>Formation en distanciel ou en présentiel à la demande du client et selon conditions. Questionnaire de satisfaction suite à la formation à chaud.</p>
Moyens d'encadrement de la formation	<p><i>L'OF s'engage à adapter chaque formation aux besoins réels du stagiaire. L'animation est basée sur une pédagogie active, avec des exercices pratiques et personnalisés qui permettent l'ancre en temps réel. Cette animation s'appuie sur une alternance d'exposés théoriques et pratiques. Vidéo-projection. Support de cours délivré à chaque participant. Travaux pratiques.</i></p>
Durée	Durée totale 5h
Dates	Nous consulter
Lieu(x)	Nous consulter
Coût	<p>150€ HT l'heure de formation pour une personne formée, soit 750€ HT le programme de formation pour une personne. Pour toute personne additionnelle, le coût est de 150€ HT par participant sur le même programme.</p> <p><i>Exemple : Salima et Jean veulent suivre une formation de 5h. Le coût total sera donc de 900€HT (750€ pour la première personne + 150€ pour la 2ème personne)</i></p> <p>Les formations en présentiel sont possibles à partir de 3 participants sans surcoût. En dessous de 3 participants, des frais de déplacement à 150€ HT de l'heure seront à prévoir. Les frais de transport en dehors du réseau RATP seront également facturés en supplément.</p>
Accessibilité	 Un entretien préalable sera mis en place pour aménager au mieux la formation avec votre handicap. Nos intervenants savent adapter leurs méthodologies pédagogiques en fonction des différentes situations de handicap.
Restauration	Pas de service de restauration.
Responsable de l'action, Contact	Inès Ohouens - ines@oneheart.fr

Formateur /trice	Mellie Reina - mellie@oneheart.fr ou Inès Ohouens - ines@oneheart.fr
Suivi de l'action	Mise en place d'outils permettant de vérifier la réalité du suivi de la formation par les stagiaires (<i>émargement par les stagiaires et le formateur, attestation de stage</i>). Une attestation de compétences sera remise à chaque stagiaire.
Évaluation de l'action	Une évaluation de l'action (<i>satisfaction des participants</i>) et une autre sur le degré d'acquisition des compétences (<i>tests, examens, fiches d'évaluation, entretiens...</i>) sont réalisées : <ul style="list-style-type: none">- Évaluation des acquis sous forme de mise en situation et de test théorique.- Évaluation de la prestation de formation « à chaud » (<i>tour de table, bilan écrit</i>)- Enquêtes de satisfaction « à froid »