



## APTITUDES

Les stagiaires comprennent et savent utiliser le module Commerce de Ximi.



## COMPETENCES

À l'issue de la formation, les stagiaires seront capables de créer un prospect et un prescripteur, réaliser un devis initial, un devis complémentaire, saisir une prise en charge et évaluer l'éligibilité du prospect à la résidence (DIA et étude de solvabilité).



## PUBLICS

Directeur(rice) de résidence ou Adjoint(e) de Direction (Résidence en Exploitation)



## DUREE | 15H30 Heures\*



## ACCES A LA FORMATION

Entrée en formation toute l'année (Intra ou Inter).  
Formation en présentiel et en distanciel.



## FORMATEUR

Professionnel spécialisé sur le logiciel Ximi d'Espace et Vie



## COÛT

À partir de 400€ HT



## DÉLAIS

Accès à la formation estimé à 2 mois

\*En fonction des besoins, la durée peut évoluer. Nous consulter.  
Ref : formation sur -mesure

\*\* Formateur mis à disposition par Espace et Vie

# Parcours XIMI - Commerce

## Contexte

Les résidences services senior accueillent les personnes âgées autonomes ou semi-autonomes qui souhaitent vivre de manière indépendante. Dans ce contexte et pour en conformité avec la DDPP, la résidence doit être en mesure de suivre leur prospects et leurs actions commerciales, de réaliser des devis initiaux et complémentaires et de mesurer l'éligibilité de ces derniers aux services de la résidence.

## Pré-requis

Présentiel : aucun

Distanciel : ordinateur, connexion internet, caméra, micro

## Objectifs

- Savoir créer et traiter un prescripteur dans Ximi.
- Savoir créer une demande d'action commerciale et une tâche.
- Savoir créer et traiter un prospect dans XIMI.
- Comprendre et savoir consulter la base produits, les devis-type et la disponibilité des logements.
- Savoir réaliser un devis initial, le convertir en mission et éditer les contrats.
- Savoir réaliser un devis complémentaire.
- Savoir Renseigner un DIA - DIPC
- Savoir réaliser une étude de solvabilité.
- Savoir saisir une prise en charge sous Ximi.

## Contenu de la formation

- Présentation des formulaires de création de prospects, contacts et prescripteurs et création de ces éléments.
- Présentation de la notion de demande et de tâches et création de ces éléments.
- Présentation de la base logements et produits.
- Créations de devis initiaux et complémentaires.
- Explication des missions et des prestations.
- Édition des contrats.
- Explication et réaliser d'un DIA et d'une étude de solvabilité.
- Saisie d'une prise en charge de prestation.

## Méthodes Pédagogiques

- Démonstratives avec supports pédagogiques.
- Applicatives avec cas pratiques et mise en situation.
- Échanges interactifs entre les stagiaires et avec le formateur.

## Modalités d'évaluation

- Questionnaires de satisfaction concernant le déroulement de la formation.
- Attestation de formation délivrées en fin de formation.
- QCM et cas pratiques sur les points abordés en formation.
- Cas pratiques travaillés en autonomie et corrigé.
- Formation ne faisant pas l'objet d'une certification



Nos formations sont accessibles aux personnes en situations de handicap et aux personnes à mobilité réduite