

Subárea de Formação

Compras, Vendas e Inventário

Mercado

Global

Conteúdo Programático

Cegid Eticadata | CRM

Pré-requisitos

-

Destinatários

Todos os técnicos que pretendam prestar serviços de instalação e manutenção de software de CRM Cegid Eticadata, e que desejem adquirir competências nesta área.

Enquadramento e Objetivos

O CRM Cegid Eticadata é a solução ideal para melhorar os processos de venda, marketing e serviços de uma empresa. A principal funcionalidade desta solução é a gestão de contactos, clientes potenciais, oportunidades e atividades.

Este curso pretende preparar os participantes para a utilização das funcionalidades e capacidades do módulo de CRM, e fornecer a informação necessária para iniciar o percurso de novos técnicos.

No final da formação, os formandos deverão ser capazes de:

- Criar tabelas;
- Gerir clientes potenciais;
- Trabalhar com listas de marketing;
- Gerir campanhas;
- Utilizar modelos;
- Efetuar parametrizações;

Portugal

T (+351) 253 309 241
academy@primaverabss.com

Angola

T (+244) 936 699 391 / 222 440 450
academy_ao@primaverabss.com

Moçambique

T (+258) 843 098 183 / 21 303 388
academy_mz@primaverabss.com

Cabo Verde

T (+238) 975 19 31 / 356 37 73
academy@primaverabss.com

- Criar atividades a partir de outras;
- Criar e gerir atividades recorrentes;
- Utilizar a agenda de CRM.

Conteúdo do curso

CRM

Configurações da empresa

Configurações de utilizador

Contactos

Clientes potenciais e oportunidades

Atividades

Agenda

Modelos

Exemplos de modelos

AddIn Outlook

Listas de marketing

Campanhas

Fecho Curso

Portugal

T (+351) 253 309 241
academy@primaverabss.com

Angola

T (+244) 936 699 391 / 222 440 450
academy_ao@primaverabss.com

Moçambique

T (+258) 843 098 183 / 21 303 388
academy_mz@primaverabss.com

Cabo Verde

T (+238) 975 19 31 / 356 37 73
academy@primaverabss.com