



## Conteúdo Programático

# CRM - PRIMAVERA



E-LEARNING



1,5 HORAS

### Destinatários

Consultores, Técnicos e Utilizadores PRIMAVERA que pretendam utilizar o módulo de CRM.

### Nº mínimo de inscritos

-

### Pré-requisitos

Não aplicável..

### Certificação de técnicos:

[Clique aqui](#) para consultar os critérios de atribuição de créditos

### Contactos

Angola/  
(+244) 222 440 447  
academy\_ao@primaverabss.com

Cabo Verde/  
(+238) 356 37 73  
academy@primaverabss.com

Moçambique/  
(+258) 21 303 388  
academy\_mz@primaverabss.com

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

### Objetivos

Entre no jogo com o CRM PRIMAVERA. CRM significa “Customer Relationship Management” e refere-se a todas as estratégias, técnicas, ferramentas e tecnologias utilizadas pelas empresas para desenvolver, reter e adquirir Clientes. Esta formação irá mostrar como usar a solução de forma a potenciar ao máximo a conversão de negócio. Alimenta o ciclo de venda, desde uma pista de negócio, até à fidelização de clientes.

Pretende-se que no final, os formandos sejam capazes de:

- Saber gerir contactos e atividades;
- Saber como registar oportunidades de venda e efetuar o seu acompanhamento;

### Plano de Formação

#### CRM - Customer Relationship Management

Gestão de Contactos das Entidades

Entidades Externas

Gestão de Atividades

Oportunidades de Venda

Ciclo de Venda

Propostas

Do Orçamento à Encomenda

Atividades Associadas a Oportunidades de Venda

Análises de Exploração

Atividades

Oportunidades de venda

Pipeline