



Conteúdo Programático

CRM - PRIMAVERA



E-LEARNING



1,5 HORAS



30 DIAS

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