



Conteúdo Programático

Vendedores, Preços e Planos de Faturação



E-LEARNING



1 HORA

Destinatários

Consultores, Técnicos e Utilizadores PRIMAVERA que pretendam utilizar e organizar o processo de vendas das empresas.

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

Através do módulo de Vendas do PRIMAVERA, saber gerir os vendedores da empresa, garantir que preços e descontos são praticados corretamente através das regras definidas e garantir que a faturação recorrente é bem planeada.

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

- Ser capaz de registar vendedores, associá-los aos clientes e gerir as suas comissões;
- Ser capaz de definir as regras de preços e descontos;
- Ser capaz de criar e acompanhar um plano de faturação.

Plano de Formação

Vendedores

Ficha de Vendedor
Gestão e Comissões de Vendedores

Preços e Descontos automáticos

Alteração de Preços em Lote

Planos de Faturação

Agendamento
Processamento
Consulta de Planos de Faturação