

Sage 200

Curso e-Learning

Seguimiento Clientes: Contactos

Precio: 145 € (IVA no incluido)

**Duración: 8 h. La formación estará
accesible las 24 h. del día durante 1 mes
desde la activación.**

Objetivo

Al finalizar esta formación habremos aprendido a tener acceso a toda la información de clientes, potenciales y referencias, sabremos como informar en la aplicación las acciones a realizar para captar nuevos clientes y podremos realizar un seguimiento de los clientes tal, que nos permitirá conseguir un grado de fidelización óptima a través de la obtención de la máxima información posible del mismo.

Temario

Presentación de la aplicación

- Introducción al módulo Contactos Clientes
- Clientes, potenciales y referencias
- Usuarios, empleados y comisionistas

Seguimiento administrativo

- Maestros del Seguimiento Administrativo
- Acciones administrativas
- Asistente nuevas acciones administrativas

Seguimiento Comercial

- Maestros del Seguimiento Comercial
- Seguimiento
 - Oportunidades comerciales
 - Agenda comerciales
 - Calendario comerciales
 - Acciones comerciales
 - Sincronización con Outlook
 - Informes y gráficos
- Llamadas de clientes
- Liquidación de gastos

Mailing

Correo electrónico