

Sage 200

## Curso Webinar

# Seguimiento de clientes - Contactos clientes

Duración: 4,5 h

### Objetivo

Al finalizar este curso habremos aprendido a 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

#### Introducción al CRM

- Descripción funcional de la aplicación
- Revisión datos clientes, potenciales y referencias
- Empleados

#### Contactos Clientes

- Seguimiento administrativo
  - Temas administrativos
  - Acciones administrativas
- Seguimiento comercial
  - Datos maestros y control de accesos
  - Agenda y calendario de comerciales
  - Oportunidades

- Acciones comerciales
- Llamadas de clientes
- Liquidación de gastos
- Mailings
- Correos electrónicos