

**Sage CRM**

## **Curso e-Learning**

# **CRM**

# **Comercial**

**Precio: 140 € (IVA no incluido)**

**Duración: 4 h - La formación estará  
accesible las 24 h. del día durante 1 mes  
desde la activación.**

### **Objetivo**

Al finalizar este curso habremos aprendido a gestionar las entradas de clientes potenciales y su seguimiento, así como la gestión de oportunidades de venta.

También aprenderemos la vinculación entre Sage200 y SageCRM.

### **Temario**

#### **Gestión de Futuros Clientes**

- Entrada del futuro cliente
- Búsquedas de futuros clientes
- Asignación de futuro cliente a Empresa

#### **Gestión de Oportunidades**

- Entrada de la Oportunidad
- Escalamiento de la Oportunidad
- Asignación de presupuestos a la Oportunidad
- Conversión del Presupuesto en Pedido
- Venta rápida

## **Gestión de Oportunidades**

- Entidad Cuenta
- Vinculación entre cuenta y empresa
- Visualización de datos de Sage200 en SageCRM