

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