

Técnicas de Prospeção com o Microsoft CRM

- **Formato do curso:** Presencial e Live Training
- **Localidade:** Lisboa
- **Data:** 18 Fev. 2019 a 19 Fev. 2019
- **Preço:** 335€
- **Horário:** Laboral - 09h30 - 16h30
- **Nível:** Intermédio
- **Duração:** 12 horas

Dar a conhecer aos Consultores Comerciais o Microsoft CRM como ferramenta de prospeção de novos clientes.

Destinatários

Este curso destina-se a todos os participantes que estejam interessados em saber como planear e gerir a atividade de prospeção comercial no contexto atual de mercado e com as melhores práticas na utilização do Microsoft CRM.

Pré-requisitos

Conhecimentos do Microsoft Windows e do Microsoft CRM na óptica do utilizador.

Programa

- O ambiente de vendas no séc. XXI e conceitos de marketing relacional
- Conceitos de Prospeção e Contextualização do Mercado de Vendas
- Técnicas de Prospeção: Identificação de Leads e Qualificação de Accounts e Contacts
- Prospeção Empresarial vs Prospeção de clientes individuais
- Organização e adaptação do Microsoft CRM 4.0. à gestão de Leads e do Prospect
- Gestão de Actividades no CRM e Gestão de Oportunidades
- Criação de Marketing Lists e Estratégias para desenvolver um Plano de Prospeção de Clientes
- Controlar e Medir Resultados de Prospeção