

## Gestão de Grandes Contas com o Microsoft CRM

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

Objetivos do curso: Dar a conhecer aos Consultores Comerciais que utilizam o Microsoft CRM como ferramenta de otimização da gestão de Accounts e Contacts a forma de gerirem o relacionamento comercial e de negócio com grandes organizações.

### Destinatários

Este curso destina-se a todos os participantes que estejam interessados em saber como planear e gerir as suas Carteiras de Accounts e Contacts 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 ótica do utilizador.

### Metodologia

Sessões mistas de debate e demonstração.

### Programa

- O ambiente de vendas no séc. XXI e conceitos de marketing relacional
- Perfil e papel do Consultor Comercial no séc XII que utiliza CRM como suporte tecnológico à Venda
- Boas práticas na Gestão de Carteiras de clientes e definição de Grandes Contas

- Organização e adaptação do Microsoft CRM à gestão de Carteira de Accounts e Contacts
- Gestão de Actividades no CRM relação de negócio e networking na gestão de Grandes Contas
- Gestão de Oportunidades
- Criação de Marketing Lists e Estratégias de actuação para Grandes Contas
- Estratégias de fidelização de clientes