



ZOHO CRM

Programa:

INTRODUÇÃO À FERRAMENTA

Características

Familiarização com a ferramenta e funcionalidades gerais

Configurações

Importância da centralização da informação

Gestão de contatos, leads, agenda e tarefas

Vistas

Sincronizações e acessibilidade

FUNCIONALIDADES ESPECÍFICAS

Integração com Google G Suite

Interligações com outras aplicações (Site, Newsletter)

Automatização de processos (emails e tarefas automáticas)

Relatórios

Avaliação e monitorização



ZOHO CRM

OBJETIVOS PEDAGÓGICOS:

Competências que o Formando deverá ser capaz de demonstrar no final da Formação

Saber organizar e atualizar a base de dados de contatos

Saber segmentação a base de dados por tipo de cliente

Otimizar todo o histórico de relacionamento com os Clientes

Saber criar alertas automáticos para Tarefas e Follow Up's

Saber integração com outras aplicações (Google G Suite, redes sociais, site...)

Potenciar a ferramenta para ações de Marketing no envio de campanhas publicitárias

A QUEM SE DIRIGE

A todos os interessados em adquirir conhecimentos na área de CRM;

Gestores; Directores Comerciais; Chefes de Equipa; Supervisores e Profissionais de Marketing; e de uma forma geral a todos os Profissionais envolvidos no contacto com Clientes.