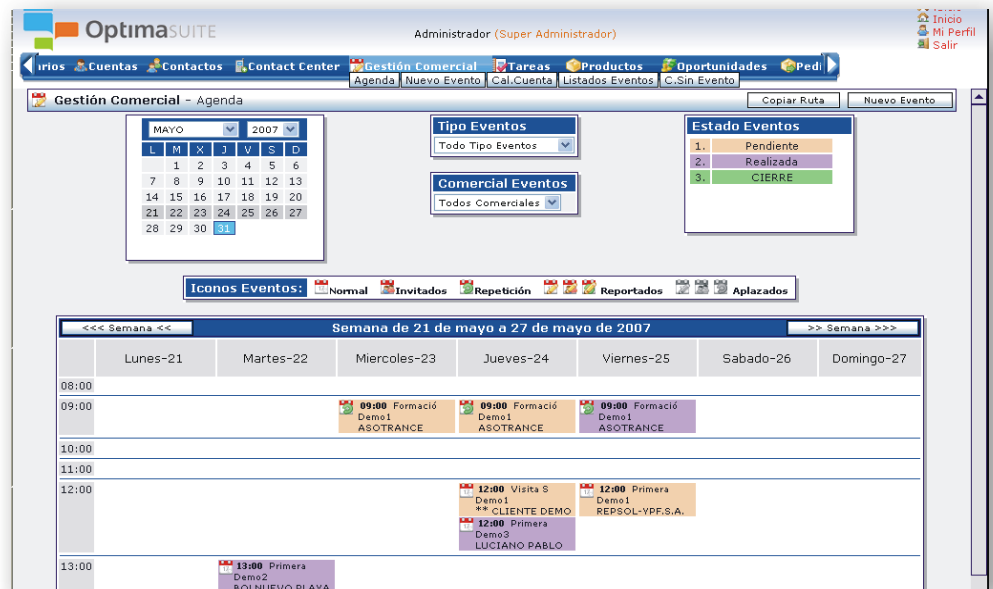
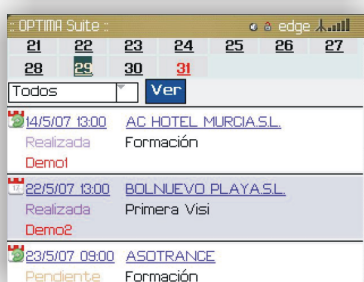
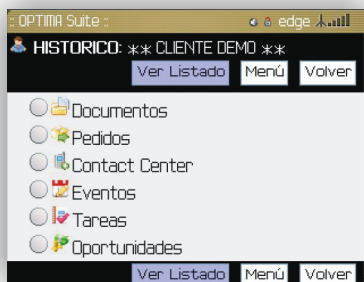


¿Qué es el módulo Agenda Comercial?

Es el módulo que planifica y mantiene actualizada la relación con sus clientes (CRM), gestionando clientes potenciales y reales haciendo un seguimiento de las actividades que su equipo comercial realiza. No perderá ninguna oportunidad, y le dará las herramientas para controlar el proceso que transforma oportunidades en ofertas de éxito

¿Qué se puede hacer con el módulo Agenda Comercial?

- Crear, modificar/editar, mantener o dar de baja a clientes.
- Adjudicación de cuentas de forma jerárquica a los comerciales y ejecutivos.
- Realizar el seguimiento de oportunidades y ofertas.
- Elaborar un plan de actividades comerciales, asignar tareas y hacer un seguimiento de su evolución.
- Realizar búsquedas sobre todos los elementos del CRM.
- Importar datos sobre contactos y clientes.
- Programar tareas o actividades.
- Exportar datos a Excel.



¿Cómo ayuda el módulo Agenda Comercial?

Como palanca para vender más, más rápido y más eficientemente.

Conocerá en todo momento el estado de las oportunidades de negocio de sus comerciales.

Podrá medir el rendimiento de su fuerza de ventas y la rentabilidad de sus clientes.

Le permite realizar previsiones automáticas de venta a partir de la información de sus oportunidades de negocio abiertas.

Al disponer en todo momento la información global podrá tomar decisiones críticas acerca de la acción comercial, en tiempo real.