

EVENTO

Il CRM nel settore Vendite e Post Vendita: Sales Force Automation e Service



[ISCRIVITI PER
PARTECIPARE](#)



Data

Mercoledì **16 novembre 2016** dalle **Ore 15.00** alle **Ore 18.00**

Presso DA.DIF. CONSULTING

Centro Direzionale Isola A3, Via Giovanni Porzio, 4, 80143 Napoli

Come partecipare

La partecipazione è gratuita, previa prenotazione compilando il Form di registrazione

<https://goo.gl/forms/kI55MmcTJSIw3bXE3>

Sommario Degli Interventi

Le funzionalità per il servizio clienti di **Microsoft Dynamics CRM** permette alle aziende di fornire **un supporto end-to-end, autonomo, assistito e locale**. Le attuali tecnologie utilizzate, tra cui quelle di apprendimento automatico, IoT e analisi, conferiscono alla Soluzione l'ampiezza e la profondità di cui ogni organizzazione necessita per rispondere alle sfide di un panorama del servizio clienti in costante evoluzione, nonché per posizionare con successo il brand all'interno di un'economia di servizi.

Le applicazioni di Sales Force Automation (SFA) e Service supportano l'automazione delle attività di vendita, dei servizi di assistenza con i relativi processi e delle responsabilità tecnico amministrative.

- ✓ **Gestione delle vendite:** pianificazione, attuazione e rendicontazione.
- ✓ **Pianificazione e monitoraggio** delle Reti e degli Obiettivi di Vendita.
- ✓ **Gestione del Post vendita** in termini di acquisizione "multicanale" delle istanze, gestione completa del ticket, comunicazione verso il cliente e SLA di servizio.
- ✓ La trasversalità dei processi: **integrazione CRM con l'area email marketing** e soluzioni informatizzate.

Contatti

Alessandro Rossi - Marketing e Comunicazione - a.rossi@rsmanagement.it — 06. 9344940

