



Товариство з обмеженою відповідальністю «Проком»

Фізична адреса: Запоріжжя, вул. Перемоги 97-а

Тел.: +38 (067) 30-067-50

+38 (099) 30-099-50

Навчальний курс : Можливості підсистеми CRM в BAS ERP, BAS КУП, BAS УТ**ЗМІСТ КУРСУ**

№ п/п	РОЗДІЛ КУРСУ	Кіл-сть год.	Затв. год.
1.	НДІ	1,0	
1.1.	Загальні налаштування (розділ «CRM і маркетинг» та Органайзер)		
1.2.	Довідник партнери і контрагенти		
2.	Взаємодії	1.0	
2.1.	Фіксація взаємодій (Зустріч, дзвінок, тощо)		
2.2.	Аналіз календаря взаємодій		
3.	Угоди з клієнтами	3.0	
3.1.	Налаштування ведення угод		
3.2.	Непроцесні угоди		
3.3.	Угоди з ручним переходом по етапам		
3.4.	Типовий продаж		
3.5.	Угода як інструмент фіксації участі в тендері		
4.	Додаткові можливості	2.0	
4.1.	Відправка завдань, відстеження виконання завдання		
4.2.	Розсилки клієнтам. Налаштування, створення		
4.3.	Анкети. Створення анкети/опитування клієнта		
4.4.	Претензії клієнтів		
4.5.	ABC/XYZ класифікація клієнтів		
	❖ Всього:	7,0	

❖ Тривалість заняття 7 астрономічних годин (або 9 академічних)

ЦСН ТОВ «Проком». Можливості підсистеми CRM в BAS ERP, BAS КУП, BAS УТ
Узгоджено:

Замовник

Директор ТОВ «Проком»

Бутенко С. М

Керівник ЦСН ТОВ «Проком»

Столярчук І

