



Conteúdo Programático

Using - Eficiência e Otimização de Compras e Vendas



IN-CLASS



7 HORAS

Destinatários

Consultores, Técnicos e Utilizadores PRIMAVERA que pretendam utilizar e organizar o processo de compras e de vendas das empresas.

Nº mínimo de inscritos

6

Pré-requisitos

Frequência da formação “LPG015 - Using - O Processo de Gestão de Compras e Vendas”.

Certificação de técnicos:

[Clique aqui](#) para consultar os critérios de atribuição de créditos

Contactos

Angola/
(+244) 222 440 447
academy_ao@primaverabss.com

Cabo Verde/
(+238) 356 37 73
academy@primaverabss.com

Moçambique/
(+258) 21 303 388
academy_mz@primaverabss.com

Portugal/
(+351) 253 309 241
academy@primaverabss.com

Objetivos

Entre no jogo com o CRM PRIMAVERA. Esta formação irá mostrar como usar a solução de forma a potenciar ao máximo a conversão de negócio e a fidelização. Alimente o ciclo de venda, desde uma pista de negócio, até à fidelização de clientes.

Desenhar todo o circuito documental das compras e vendas torna o processo mais imediato e eficaz. Descubra as funcionalidades do módulo de compras e de vendas do software de gestão PRIMAVERA e monitorize facilmente todo o processo e fluxos das compras, vendas e encomendas, e preços na sua organização.

Pretende-se que no final, os formandos sejam capazes de:

- Saber gerir contactos e atividades;
- Saber como registar oportunidades de venda e efetuar o seu acompanhamento;
- Ser capaz de registar vendedores, associá-los aos clientes e gerir as suas comissões;
- Saber gerir os pedidos de preços a fornecedores e respetivo registo da encomenda;
- Ser capaz de definir as regras de preços e descontos.

Plano de Formação

CRM - Customer Relationship Management

Oportunidades de Venda

Ciclo de Venda

Gestão dos Contactos e Entidades externas

Propostas

Do Orçamento à Encomenda

Gestão das Atividades

Análises de Exploração

Atividades

Oportunidades de venda

Pipeline

Gestão e Comissões de Vendedores

Descontos automáticos

[AO; ES; CV; MZ; PT]: aplica-se apenas aos mercados identificados



Conteúdo Programático

Using - Eficiência e Otimização de Compras e Vendas



IN-CLASS



7 HORAS

Plano de Formação (cont.)

Alteração de Preços

Avenças

Planos de Faturação

Agendamento
Processamento

Documentos Internos

Registo
Requisições Internas
Autorização de Documentos
Processamento de Requisições Internas em Lote

Pedidos de Preços a Fornecedores

Análise de preços

Valorização das Existências

Custos e descontos com influência no PCM
Distribuição de Custos Adicionais com Compra
Distribuição de Encargos/Descontos

Projeção de Necessidades

Projetos

Registo de Documentos associados a Projetos
Faturação de Projetos

Contratos

Registo do contrato
Registo de Documentos associados a Contratos

Fluxos Documentais

Registo de Documentos com Fluxos Documentais
Autorização de documentos
Rastreabilidade do fluxo documental

Contactos

Angola/
(+244) 222 440 447
academy_ao@primaverabss.com

Cabo Verde/
(+238) 356 37 73
academy@primaverabss.com

Moçambique/
(+258) 21 303 388
academy_mz@primaverabss.com

Portugal/
(+351) 253 309 241
academy@primaverabss.com