



PORTFOLIO PRODUCTOS PAQUETIZADOS

PLANIFICACIÓN FUERZA DE VENTAS

C0602

*ASIGNACIÓN DE LA CARTERA DE CLIENTES Y CANDIDATOS.
MONITORIZACIÓN DE LA NUEVA PRODUCCIÓN
Y CANDIDATOS ASIGNADOS.
MONITORIZACIÓN CUANTITATIVA
Y CUALITATIVA DE LA ACTIVIDAD DE LA FUERZA DE VENTAS.*

OBJETIVOS DEL PROYECTO

- Analizar el Proceso actual.
- Identificar mejoras potenciales.
- Implantar de forma customizada al modelo de negocio respectivo, el control y planificación de la Fuerza de Ventas.
- Proponer e implantar la mejor solución en el Mapa de Aplicaciones de la Empresa.
- Reporting Existente VS Necesario.

TAREAS

- Entrevistas con las personas seleccionadas de la organización.
- Análisis del Material de Trabajo solicitado.
- Análisis de las BBDD del cliente necesarias.
- Elaboración del Estudio y Dirección del Proyecto.

DIRIGIDO A

Dirección Comercial, Dirección General y Sistemas de Información.