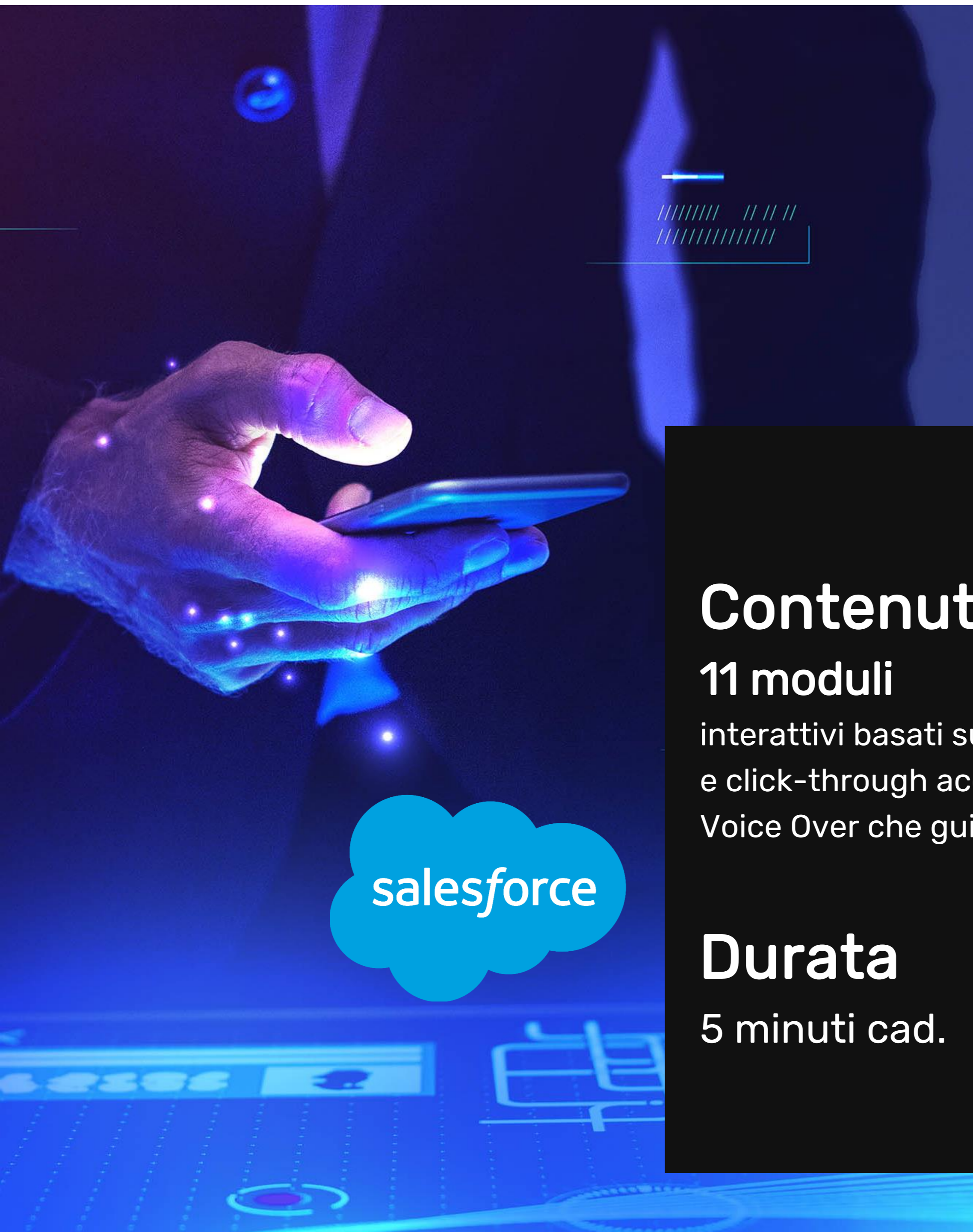


SALESFORCE AUTOMATION

N



salesforce

Contenuti

11 moduli

interattivi basati su screen recording e click-through accompagnati da Voice Over che guida l'utente.

Durata

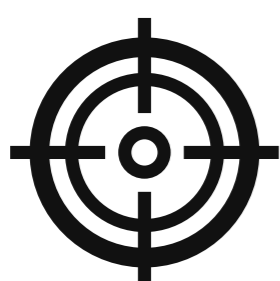
5 minuti cad.

SALESFORCE AUTOMATION



Percorso interattivo finalizzato a formare i Venditori del settore Food & Beverage sul sistema di gestione clienti Salesforce, in modo efficace ed efficiente.

Il nostro percorso e-learning contiene solo i MUST LEARN relativi alle funzionalità maggiormente utilizzate dai venditori (navigazione homepage, panoramiche vendite, dashboard, KPI).



Obiettivi

1. Sensibilizzare e coinvolgere i destinatari (venditori) relativamente alle potenzialità e i vantaggi dello strumento di vendita SFA.
2. Informare e formare sulle funzionalità attivate in SFA per la gestione del processo di vendita.
3. Verificare per ogni utente e con appositi test il grado di apprendimento e conoscenza dei contenuti oggetto del percorso.
4. Consolidare le conoscenze legate allo strumento aziendale, sia in termini di procedure che di modello di servizio, migliorando così l'adozione dell'applicativo.



Autori

- Salesforce Specialist



A chi è rivolto il corso

- Venditori del settore Food&Beverage