Чек-лист

*Занятие Отдела Продаж №4*

Чек-лист Вы должны принести в распечатанном виде, и он будет пропуском в зал.

Имя и Фамилия: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Ниша: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Телефон: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Все задания принести необходимо в **распечатанном виде в цвете.**

Подготовьте техническое задание для проекта внедрения CRM-системы в вашей компании. Минимальный требуемый размер технического задания – 3 листа A4.

Разработайте карточку клиента, либо проведите аудит имеющейся и напишите недостающие на ваш взгляд пункты. Предоставьте в формате Word или PDF.

Выберите CRM-систему по подходящим вам параметрам. Получите доступ к бесплатной демо-версии или оплатите свой аккаунт. Предоставьте скриншоты 10 карточек клиентов в вашей CRM-системе и 10 карточек коммуникации (напоминания, задачи).

Подготовьте статусную схему сделок. Подготовьте воронку продаж в CRM-системе. Предоставить скриншот настройки этапов сделки в системе, скриншоты 2 формы отчетности из CRM-системы (отчетность воронки продаж по компании и воронку продаж по одному менеджеру).

Печать: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_