



Gli Acquisti e le Vendite

Programma del Corso

Giorno 1 – Acquisti e Riordino

Sessione della mattina

1. Introduzione ai Processi Aziendali

2. Gestione degli Acquisti

- Inserire un Fornitore nella Rubrica
- Assegnare un Fornitore a un Prodotto
- Creare una Richiesta di Quotazione o un Ordine di Acquisto
- Analizzare lo storico dei prezzi d'acquisto

Sessione del pomeriggio

3. Gestione avanzata degli Acquisti

- Creare una Gara d'Appalto
- Gestire le Richieste di Quotazione a più fornitori
- Gestire i Riordini
- Creare una fattura da un Ordine di Acquisto
- Acquisti e Fatture Ricorrenti

Giorno 2 - Il ciclo di vendita

Sessione della mattina

1. Gestire il flusso di vendita

- Codificare e configurare gli ordini (policy di fatturazione e di consegna)
- Tenere traccia degli ordini aperti
- Dalla vendita alla fatturazione
- Il pagamento anticipato
- Il pagamento parziale
- Analizzare i dati di vendita e di fatturazione

Sessione del pomeriggio

2. Personalizzare il processo di vendita

- Definire il packaging
- Gestione degli avvisi
- Gestire le spese di spedizione
- Tracciare i margini del prodotto e degli ordini di vendita

3. Convertire un Prospect in un Cliente

- Creare un collegamento/un cliente da un lead/opportunità

4. Gestire i servizi post vendita

- Creare un reclamo (inserimento manuale o da un'e-mail ricevuta)
- Caratterizzare il reclamo: oggetto, scadenza, collegamento ad altri documenti (i.e. ordine di vendita), azioni da svolgere...
- Comunicazione interna e con il cliente

Giorno 3 - Configurazioni avanzate

Sessione della mattina

1. Organizzare il listino prezzi

- Creare le policy di prezzatura (Griglie di tariffazione)
- Assegnare il listino ai clienti
- Gestione di diverse valute
- Organizzare costi di spedizione e trasporto

2. Importare i dati aziendali

- Importare i clienti/fornitori
- Importare i prodotti

Sessione del pomeriggio

3. Caratteristiche avanzate

- Utilizzare il Website Builder per costruire un sito web
- Configurare un portale per i clienti (Ordini di vendita, Fatturazione, ecc..)
- Impostare azioni automatiche (assegnare uno specifico venditore, aggiungere un Follower predefinito ecc...)
- La gestione dei Contratti e delle Fatture Ricorrenti
- Modificare i modelli di e-mail