



# Funzionalità di Salesforce CRM

## Obiettivi del corso

Il modulo formativo ha lo scopo di trasferire ai discenti abilità e conoscenze per:

**Utilizzare strumenti digitali per costruire relazioni più efficaci grazie a esperienze integrate, dalle promozioni alla gestione clienti, dalle e-mail all'e-commerce, dai social al customer care, con un approccio omnicanale**

**Utilizzare le funzionalità di analisi e intelligence del CRM, per leggere i dati e fornire previsioni intelligenti, fondamentali per concludere le trattative di vendita e costruire relazioni più profonde con i clienti.**

**Utilizzare le funzionalità del CRM per aumentare il numero di conversioni di lead in clienti e connettere le funzioni di vendita, assistenza, marketing, servizi commerciali e IT per ottenere informazioni più precise sui clienti.**

**Acquisire dimestichezza con strumenti intelligenti messi a disposizione dal software, in grado di migliorare la produttività e di fornire al personale commerciale una panoramica completa dei clienti e delle interazioni avute con ciascuno di loro**

### Requisiti d'accesso

Il Fondo Nuove Competenze 2022-2023 dà ampio spazio al potenziamento delle competenze digital e green all'interno delle aziende, in piena linea con le indicazioni inserite nel PNRR.

### Modalità di formazione

Diretta streaming / Training on the job

#### **Durata**

in base alle esigenze

### FONDO NUOVE COMPETENZE

Il fondo finanzia il costo delle ore destinate alla formazione dei propri dipendenti: rimborsa infatti i costi sostenuti dall'azienda in relazione alle ore di lavoro destinate alla frequenza dei percorsi:

- del 100% dei contributi previdenziali ed assistenziali
- del 60% della retribuzione oraria delle ore destinate alla formazione.