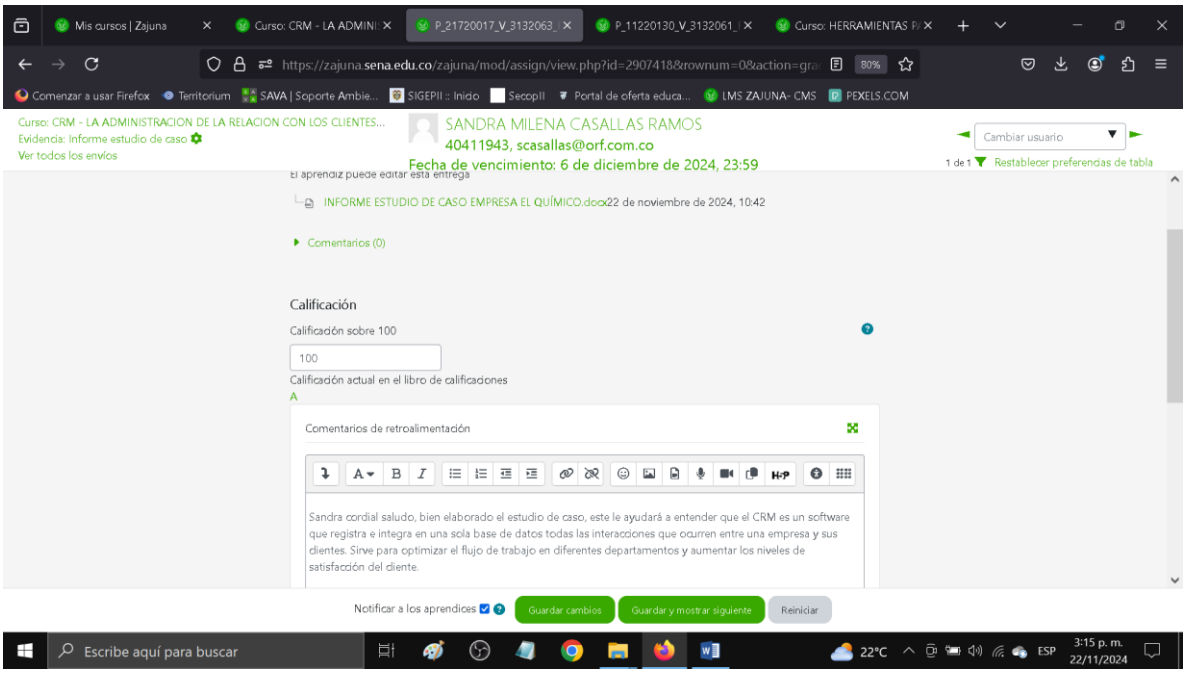
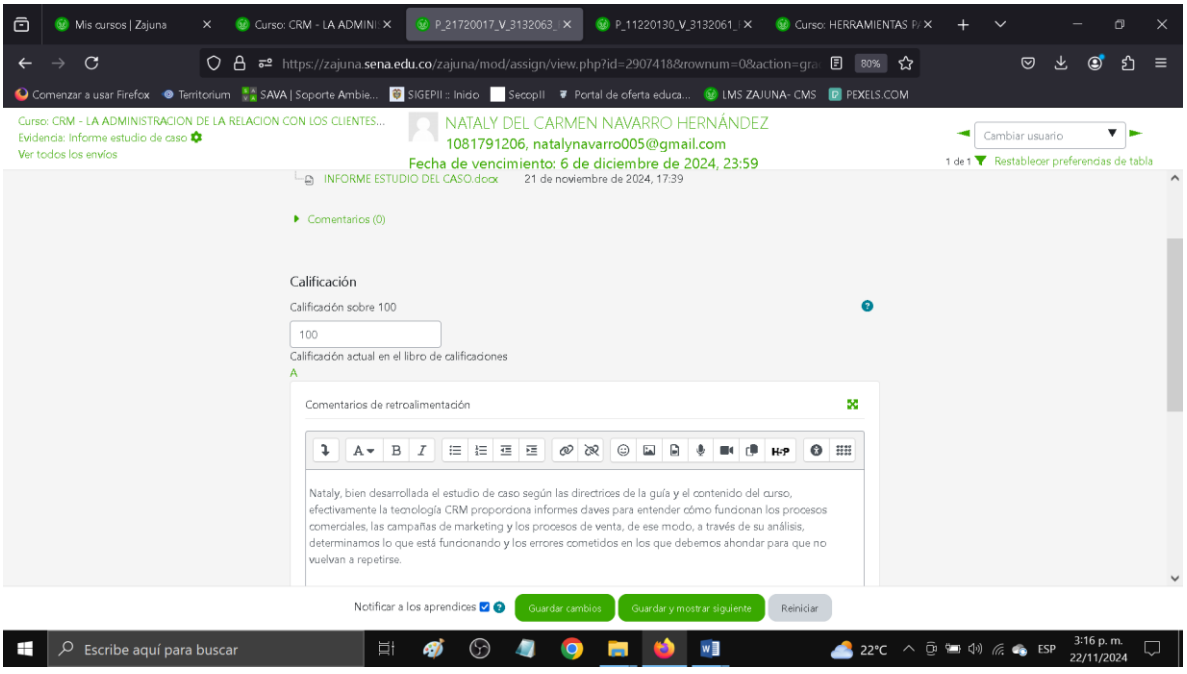
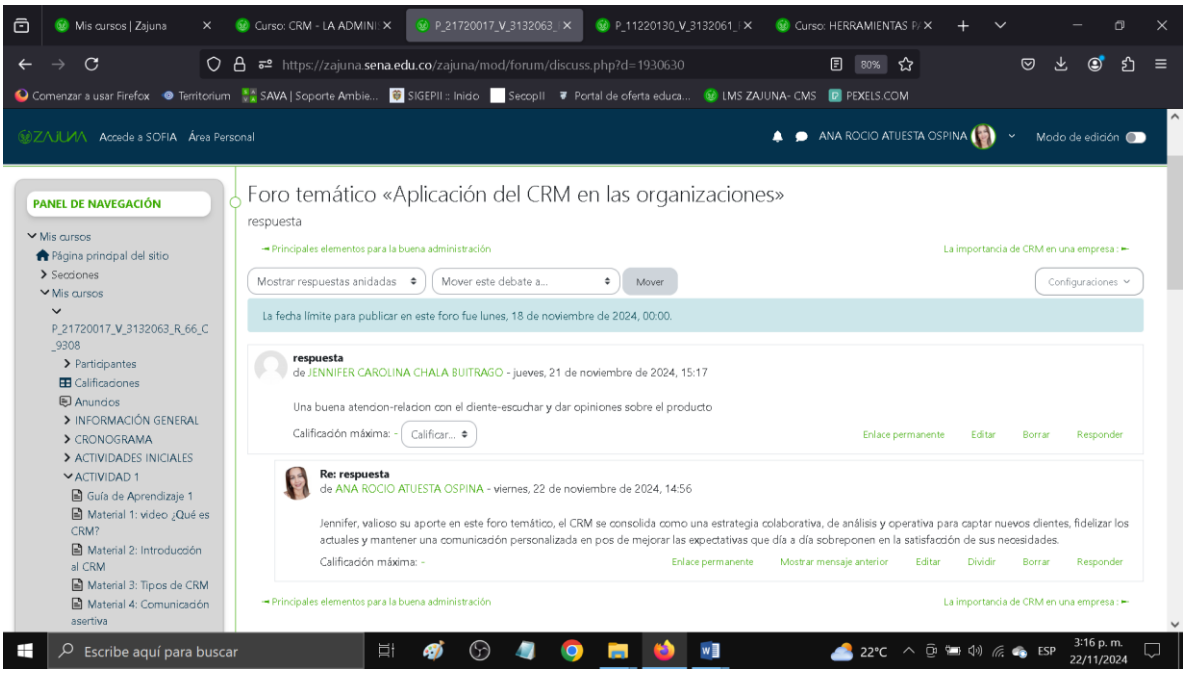

Mis cursos | Zajuna
Curso: CRM - LA ADMINI
P_21720017_V_3132063_
P_11220130_V_3132061_
Curso: HERRAMIENTAS P
https://zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/assign/view.php?id=2907418&rownum=0&action=gra
80%
Comenzar a usar Firefox
Territorium
SAVA | Soporte Ambie...
SIGEPII :: Inicio
SecopII
Portal de oferta educa...
LMS ZAJUNA- CMS
PEXELS.COM
Curso: CRM - LA ADMINISTRACION DE LA RELACION CON LOS CLIENTES...
Evidencia: Informe estudio de caso
Ver todos los envíos
SANDRA MILENA CASALLAS RAMOS
40411943, scasallas@orf.com.co
Fecha de vencimiento: 6 de diciembre de 2024, 23:59
Cambiar usuario
1 de 1
Restablecer preferencias de tabla
El aprendiz puede editar esta entrega
INFORME ESTUDIO DE CASO EMPRESA EL QUÍMICO.docx 22 de noviembre de 2024, 10:42
Comentarios (0)
Calificación
Calificación sobre 100
100
Calificación actual en el libro de calificaciones
A
Comentarios de retroalimentación
Sandra cordial saludo, bien elaborado el estudio de caso, este le ayudará a entender que el CRM es un software que registra e integra en una sola base de datos todas las interacciones que ocurren entre una empresa y sus clientes. Sirve para optimizar el flujo de trabajo en diferentes departamentos y aumentar los niveles de satisfacción del cliente.
Notificar a los aprendices
Guardar cambios
Guardar y mostrar siguiente
Reiniciar
Escribe aquí para buscar
22°C
ESP
3:15 p. m.
22/11/2024


Mis cursos | Zajuna
Curso: CRM - LA ADMINI
P_21720017_V_3132063_
P_11220130_V_3132061_
Curso: HERRAMIENTAS P
https://zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/assign/view.php?id=2907418&rownum=0&action=gra
80%
Comenzar a usar Firefox
Territorium
SAVA | Soporte Ambie...
SIGEPII :: Inicio
SecopII
Portal de oferta educa...
LMS ZAJUNA- CMS
PEXELS.COM
Curso: CRM - LA ADMINISTRACION DE LA RELACION CON LOS CLIENTES...
Evidencia: Informe estudio de caso
Ver todos los envíos
NATALY DEL CARMEN NAVARRO HERNÁNDEZ
1081791206, natalynavarro005@gmail.com
Fecha de vencimiento: 6 de diciembre de 2024, 23:59
Cambiar usuario
1 de 1
Restablecer preferencias de tabla
INFORME ESTUDIO DEL CASO.docx 21 de noviembre de 2024, 17:39
Comentarios (0)
Calificación
Calificación sobre 100
100
Calificación actual en el libro de calificaciones
A
Comentarios de retroalimentación
Nataly, bien desarrollada el estudio de caso según las directrices de la guía y el contenido del curso, efectivamente la tecnología CRM proporciona informes claves para entender cómo funcionan los procesos comerciales, las campañas de marketing y los procesos de venta, de ese modo, a través de su análisis, determinamos lo que está funcionando y los errores cometidos en los que debemos ahondar para que no vuelvan a repetirse.
Notificar a los aprendices
Guardar cambios
Guardar y mostrar siguiente
Reiniciar
Escribe aquí para buscar
22°C
ESP
3:16 p. m.
22/11/2024


Mis cursos | Zajuna
Curso: CRM - LA ADMINI
P_21720017_V_3132063_
P_11220130_V_3132061_
Curso: HERRAMIENTAS P
https://zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/forum/discuss.php?d=1930630
80%
Comenzar a usar Firefox
Territorium
SAVA | Soporte Ambie...
SIGEPII :: Inicio
SecopII
Portal de oferta educa...
LMS ZAJUNA- CMS
PEXELS.COM
ZAJUNA
Accede a SOFIA
Área Personal
ANA ROCIO ATUESTA OSPINA
Modo de edición
PANEL DE NAVEGACIÓN
Mis cursos
Página principal del sitio
Secciones
Mis cursos
P_21720017_V_3132063_R_66_C_9308
Participantes
Calificaciones
Anuncios
INFORMACIÓN GENERAL
CRONOGRAMA
ACTIVIDADES INICIALES
ACTIVIDAD 1
Guía de Aprendizaje 1
Material 1: video ¿Qué es CRM?
Material 2: Introducción al CRM
Material 3: Tipos de CRM
Material 4: Comunicación asertiva
Foro temático «Aplicación del CRM en las organizaciones»
respuesta
Principales elementos para la buena administración
La importancia de CRM en una empresa :
Mostrar respuestas anidadas
Mover este debate a...
Mover
Configuraciones
La fecha límite para publicar en este foro fue lunes, 18 de noviembre de 2024, 00:00.
respuesta
de JENNIFER CAROLINA CHALA BUITRAGO - jueves, 21 de noviembre de 2024, 15:17
Una buena atencion-relacion con el diente-escuchar y dar opiniones sobre el producto
Calificación máxima: -
Calificar...
Enlace permanente
Editar
Borrar
Responder
Re: respuesta
de ANA ROCIO ATUESTA OSPINA - viernes, 22 de noviembre de 2024, 14:56
Jennifer, valioso su aporte en este foro temático, el CRM se consolida como una estrategia colaborativa, de análisis y operativa para captar nuevos clientes, fidelizar los actuales y mantener una comunicación personalizada en pos de mejorar las expectativas que día a día sobreponen en la satisfacción de sus necesidades.
Calificación máxima: -
Enlace permanente
Mostrar mensaje anterior
Editar
Dividir
Borrar
Responder
Principales elementos para la buena administración
La importancia de CRM en una empresa :
Escribe aquí para buscar
22°C
ESP
3:16 p. m.
22/11/2024