

5ª ACCIÓN FORMATIVA

TÍTULO ACCIÓN : Gestión de ventas en el software de Hubspot

Acción:	Gestión de ventas en el software de Hubspot
Línea de Actuación:	Otras acciones formativas
Objetivo:	Mejorar la productividad del equipo en gestión de ventas en internet.
Profesor:	Víctor Manuel Gañán Fernández
Responsable:	Sonia Garrote Fernández. sgarrote@uemc.es
Metodología	Teórico-Práctica
Duración:	10 h
Fecha:	25 y 27 de marzo 1, 3 y 4 de abril
Horario:	Lunes y jueves de 16:00 a 18:00: 25 de marzo, 1 y 4 de abril Miércoles de 18:00 a 20:00: 27 de marzo y 3 de abril
Aula:	1335: 4 de abril 1302: 25 y 27 de marzo, 1 y 3 de abril

DESTINATARIOS

Personal de Administración y Servicios

INSCRIPCIÓN

La inscripción se realiza por vía electrónica en el siguiente enlace:

<https://unidt-form.uemc.es/crmhubspot2/>

Plazo tope para la inscripción: **08/03/2019 hasta las 14:00**

Número máximo de plazas: 15

Si durante la inscripción se plantean dudas o problemas contacta con Sonia Garrote en sgarrote@uemc.es.

CONTENIDOS

- Captación de oportunidades de venta.
- Organización y filtros de los contactos.
- Elementos de productividad para trabajar los contactos.
- Monitorización de ventas, gestión de negocios.