

Listas de prospecção

Ao estruturar uma lista de prospecção, devemos obter informações como:

- Nome do contato,
- empresa,
- cargo,
- segmento.

Por que isto é necessário?

Selecione uma alternativa

A Essas informações serão utilizadas no momento de preenchimento de contrato de compra/venda.

B Porque é obrigatório colocar essas informações no CRM.

C Essas informações serão utilizadas nos discursos durante a prospecção.