

efergía

Curso Ventas Sistemas

Fotovoltaicos On Grid

Unidad 3

Práctica

www.efergia.com.ar

EVALUACIÓN DE PROYECTOS

En base a algunos de los conceptos vistos durante esta unidad, te proponemos pensar internamente en tu embudo o "funnel" de ventas, computando lead frío, lead caliente, interesados y clientes, para el último año calendario.



Para reflexionar:

¿Qué conceptos podrías aplicar para mejorar el desempeño de este embudo?

¿Qué etapa es la que actualmente te presenta mayores limitaciones?



efergía

ENERGÍAS RENOVABLES

+54 11 4783- 4997

ventas@efergia.com.ar

Ramsey 1810 Piso 5, CABA

www.efergia.com.ar

Curso Ventas Sistemas Fotovoltaicos On Grid