Proceso de adquisición

NUEVA CONTABILIDAD

Inicio

1

Diagnóstico

Tomar el tiempo correcto para saber a que contabilidad nos enfrentamos

2

Negociación

Negociar bien el honorario, ofrecer servicios extra, definir horarios

3

Prueba del Servicio

Ofrecer un periodo de prueba para conocer al cliente

4

Conocer la empresa

Investigar el rubro de la empresa, conocer los trámites que demanda, si es necesario rechazar la contabilidad

5

Gestionar el cliente contable

Medir el tiempo
Tener un sistema CRM
Seguimiento del cliente

FIN

FUENTE
WWW.CONTAPORTABLE.COM
CREATED BY
Ernesto Calderón

DOWNLOAD