

أكثر من ٣٠٠ مستخدم في مجال المبيعات الطبية يستخدمون تاسيت لتحسين خطة مبيعاتهم. إليك كيف يمكن لتاسيت دعم نجاح فريق المبيعات الخاص بك: 1. **متابعة الأداء الفردي** : احصل على نظرة شاملة حول أداء كل فرد في فريق المبيعات وتحديده لتحفيز التميز. وتابع تنفيذها بدقة لضمان تحقيق الأهداف المحددة. 3. **جدولة ومتابعة الزيارات** : قم بإعداد خطط زيارات محددة لفريق المبيعات، 4. **إشعارات تذكير** : استخدم نظام التنبيهات لتذكير فريقك بالزيارات المقررة وضمان التزامهم بالجدول الزمنية.