## Escola Inteligente

## Departamento Comercial

O departamento comercial pode ser definido como o setor responsável pelo relacionamento com os clientes.

Isso porque, muito além de apenas vender, este departamento atua desde a prospecção de clientes até o pós-venda, com o intuito de entender as necessidades dos consumidores e garantir satisfação.

O papel desta área é muito estratégico e tem várias outras metas que vão além das vendas para a manutenção de uma empresa saudável e competitiva no mercado.

# Funções

Com mais detalhes, pode-se destacar as seguintes funções:

* **Prospecção de clientes;**
* **Definição e gerenciamento das métricas de vendas;**
* **Relacionamento com os clientes;**
* **Elaboração de planos de ação de vendas;**
* **Estabelecimento de indicadores de desempenho da área;**
* **Treinamentos para os colaboradores do setor.**

Ou seja, as funções do departamento comercial não se prende apenas a uma determinada tarefa.Nossos princinpais esforços estão direcionados para oferecer estratégias para garantir o melhor atendimento e serviço aos nossos clientes.

**Fontes:** https://agenciayard.com/blog/organizar-departamento-comercial-de-empresas-de-ti**/**

https://www.agendor.com.br/blog/departamento-comercial-funcoes/