

Esta tela destina-se a agendar e gerenciar atividades de acompanhamento ou relacionamento com o cliente após a realização de uma venda. É uma ferramenta importante para fidelização e para garantir a satisfação do cliente.

Aqui está a descrição de cada seção e campo:

Título da Janela: 066 - Programação de pós venda do cliente

Indica que esta funcionalidade (de código 066) é usada para programar e gerenciar as interações de pós-venda com os clientes.

Seção: Informações gerais

Similar à tela anterior, esta seção serve para identificar o cliente para o qual as programações de pós-venda serão gerenciadas.

1. Campo Cliente:

- **Tipo:** Campo de texto com funcionalidades de busca e possivelmente adição/limpeza.
- **Descrição:** Permite ao usuário digitar o nome ou código do cliente.
- **Ícone de ... (reticências) / Lupa:** Abre uma janela de busca para localizar e selecionar um cliente já cadastrado.

- **Ícone de Folha com + (ou similar):** Pode ser um botão para cadastrar um novo cliente ou limpar o campo de seleção do cliente.
 - **Propósito:** Selecionar o cliente para o qual as atividades de pós-venda serão visualizadas, adicionadas ou editadas.
-

Seção: Lista de registros

Esta grade (tabela) exibe as atividades de pós-venda programadas para o cliente selecionado na seção "Informações gerais".

- **Botões da Grade (localizados à direita da lista):**
 - **Ícone + (Verde):** Adicionar uma nova programação de pós-venda para o cliente selecionado.
 - **Ícone Lápis/Editar (Azul/Cinza):** Editar a programação de pós-venda selecionada na lista.
 - **Ícone Lixeira (Vermelho):** Excluir a programação de pós-venda selecionada na lista.

- **Colunas da Grade:**

1. **Descrição do pós venda**

- **Tipo:** Texto.
- **Propósito:** Descreve a atividade de pós-venda que foi programada. Exemplos: "Ligar para verificar adaptação ao medicamento", "Enviar lembrete de próxima consulta", "Oferecer desconto na próxima compra de suplemento", "Pesquisa de satisfação".

2. **Data inicial**

- **Tipo:** Data.
- **Propósito:** A data em que a atividade de pós-venda está programada para começar ou ser realizada.

3. **Data final**

- **Tipo:** Data.
- **Propósito:** A data de término para a atividade de pós-venda. Pode ser usada para atividades que têm uma duração (ex:

uma campanha de acompanhamento de uma semana) ou como um prazo final.

4. Prazo

- **Tipo:** Pode ser uma Data, um Número (de dias) ou Texto descritivo.
- **Propósito:** Indica o prazo para a conclusão da atividade de pós-venda. Se for uma data, é o dia limite. Se for um número, pode ser a quantidade de dias a partir da "Data inicial" ou da venda original. Se for texto, pode ser algo como "7 dias", "1 mês".

5. AT

- **Tipo:** Provavelmente um campo de Status (Ativo/Atendido/Atrasado) ou um Checkbox.
- **Propósito:** Indica o estado atual da programação de pós-venda.
 - Se for um status, "AT" pode significar "Ativo" (a tarefa está pendente), "Atendido" (a tarefa foi concluída), ou "Atrasado".
 - Se for um checkbox, pode indicar se a tarefa está "Ativa" ou se foi "Concluída". A ausência de outros indicadores sugere que pode ser um simples marcador de "Ativo" ou "Pendente".
- **Rodapé da Grade (implícito, não visível com "Qtde:" mas comum):**
 - Normalmente haveria um contador de quantidade de registros, como na tela anterior.

Botões no Rodapé da Janela Principal:

Estes são botões de ação globais para a funcionalidade de "Programação de pós venda do cliente".

1. Fechar

- **Propósito:** Fechar a janela "066 - Programação de pós venda do cliente".

2. Desfazer alterações

- **Propósito:** Reverter quaisquer modificações feitas nos campos ou na grade que ainda não foram salvas.

3. Gravar

- **Propósito:** Salvar todas as alterações (novas programações, edições, exclusões) feitas.

4. Consultar

- **Propósito:** Atualizar ou recarregar a lista de programações de pós-venda para o cliente selecionado, ou possivelmente abrir uma tela de consulta mais abrangente.

5. Relatórios

- **Propósito:** Gerar relatórios relacionados às atividades de pós-venda, como: lista de atividades pendentes, atividades concluídas por período, eficácia das campanhas de pós-venda, etc.

Em resumo, esta tela é uma ferramenta de CRM (Customer Relationship Management) focada no pós-venda. Ela permite que a farmácia agende, acompanhe e gerencie proativamente o contato com seus clientes após uma compra, visando melhorar a experiência do cliente, garantir a eficácia de tratamentos (no caso de medicamentos), e incentivar novas compras ou a continuidade do relacionamento.