

Zoho para Administradores

Código: ZOHO-001

Propuesta de Valor: OTROS CURSOS DE CAPACITACIÓN TECNOLÓGICA

Duración: 24 Horas



El Programa de capacitación de Zoho CRM para administradores le ofrece un recorrido detallado de lo que Zoho CRM es capaz de hacer y cómo puede implementarlo de manera efectiva para su organización.

Más información: [AQUÍ](#)

Reserve su plaza: [AQUÍ](#)



AUDIENCIA

- Administradores.



PRE REQUISITOS

- No hay requisitos previos.



OBJETIVOS

- Cómo automatizar tareas mediante flujos de trabajo e implementar reglas de flujo de trabajo para gobernar esos procesos.
- Cómo puede integrar Zoho CRM con las herramientas y extensiones que su empresa necesita para crecer.
- Cómo administrar territorios de ventas, establecer objetivos de ventas y administrar el rendimiento de las ventas.
- Por qué una empresa requiere un CRM para escalar y cómo Zoho CRM puede complementar el crecimiento de toda la organización.
- Cómo administrar múltiples procesos comerciales con diseños personalizados y crear módulos, botones y campos personalizados.



CERTIFICACIÓN DISPONIBLE

- Certificación emitida por COGNOS.



CONTENIDO

1. GENERAL

- 1.1. CONFIGURACIONES PERSONALES
- 1.2. DETALLES DE LA COMPAÑÍA
- 1.3. GAMESCOPE
- 1.4. MAGOS

2. AUTOMATIZACIÓN DE PROCESOS DE VENTAS

- 2.1. CLIENTES POTENCIALES, CONTACTOS, CUENTAS, ACUERDOS Y CAMPAÑAS ACTIVIDADES (TAREAS, EVENTOS Y LLAMADAS)

3. GESTIÓN DE INVENTARIOS

- 3.1. PRODUCTOS, COTIZACIONES, FACTURAS, ÓRDENES DE VENTA, ÓRDENES DE COMPRA, LISTAS DE PRECIOS Y PROVEEDORES

4. APOYO

- 4.1. CASOS Y SOLUCIONES

5. USUARIOS Y CONTROL

- 5.1. USUARIOS
- 5.2. CONTROL DE SEGURIDAD
- 5.3. CONFIGURACIÓN DE CUMPLIMIENTO
- 5.4. GESTIÓN TERRITORIAL

6. INTERFAZ DE USUARIO

- 6.1. TODAS LAS ACCIONES MASIVAS (CORREOS ELECTRÓNICOS, ACTUALIZACIONES DE CAMPO, CAMBIO DE PROPIETARIO, CONVERSIÓN, ETC.)
- 6.2. ACCIONES MACRO
- 6.3. ETIQUETAS
- 6.4. FUSIONAR DUPLICADOS

7. PERSONALIZACIÓN BÁSICA

- 7.1. VISTA DE LA LISTA
- 7.2. VISTA KANBAN
- 7.3. VISTA DE LIENZO

7.5. VISTA DE TARJETA DE VISITA

7.6. PERSONALIZACIÓN DE LISTAS RELACIONADAS

8. PERSONALIZACIÓN AVANZADA

8.1. MÓDULOS Y CAMPOS

8.2. PLANTILLAS

8.3. MAGOS

8.4. OLEODUCTOS

8.5. COPIAR PERSONALIZACIÓN

8.6. PERSONALIZAR LA PÁGINA DE INICIO (TRES TIPOS DE PANTALLA DE INICIO)

8.7. TRADUCCIÓN

9. CANALES

9.1. CORREOS ELECTRÓNICOS

9.2. TELEFONÍA

9.3. SOCIAL

9.4. CHATS

9.5. SEÑALES

9.6. PORTALES

10. AUTOMATIZACIÓN

10.1. FLUJO DE TRABAJO Y ACCIONES

10.2. HORARIOS

10.3. REGLAS DE ASIGNACIONES

10.4. REGLAS DE ESCALAMIENTO DE CASOS

10.5. REGLAS DE PUNTUACIÓN

10.6. ATRIBUCIÓN DE MARKETING

10.7. SEGMENTACIÓN

11. GESTIÓN DE PROCESO

11.1. PLANO

11.2. PROCESO DE APROBACIÓN

11.3. PROCESO DE REVISIÓN

11.4. CENTRO DE COMANDO

12. ADMINISTRACIÓN DE DATOS

12.1. IMPORTAR (MÓDULO ESPECÍFICO Y MIGRACIÓN DE DATOS DESDE OTRO CRM)

12.2. EXPORTAR

12.3. COPIAS DE SEGURIDAD

12.4. ALMACENAMIENTO (DOCUMENTOS)

12.5. PAPELERA DE RECICLAJE

12.6. REGISTRO DE AUDITORÍA

13. MERCADO

13.1. TODAS

13.2. ZOHIO

13.3. GOOGLE

13.4. MICROSOFT

14. OTROS MÓDULOS

14.1. INFORMES Y CUADROS DE MANDO

14.2. PRONÓSTICOS

14.3. FEEDS

15. ESPACIO PARA DESARROLLADORES

15.1. FORMULARIOS WEB Y ANÁLISIS

15.2. PRUEBA A / B DE WEBFORM

16. APLICACIONES MÓVILES

16.1. APLICACIÓN MÓVIL CRM

17. DIRECTORIO DE ZOHIO

17.1. INICIO DE SESIÓN ÚNICO (SAML)

17.2. POLÍTICAS DE SEGURIDAD

17.3. SINCRONIZACIÓN DE DIRECTORIO ACTIVO

17.4. HISTORIAL DE INICIO DE SESIÓN

18. ZIA EN ZOHIO CRM

19. SEGURIDAD DE CUENTAS

★ BENEFICIOS

- Al finalizar este curso los estudiantes aprenderán a configurar los ajustes organizativos, obtenga información sobre la seguridad de los datos y comprenda cómo puede administrar y compartir datos con los usuarios según sus roles, jerarquía y perfiles dentro de Zoho CRM.