

# Zoho para Gerentes de Ventas

Código: ZOHO-004

**Propuesta de Valor:** OTROS CURSOS DE CAPACITACIÓN TECNOLÓGICA

**Duración:** 15 Horas



Este curso está diseñado para gerentes de ventas y líderes de equipo que supervisan, guían y apoyan a los vendedores dentro de su organización.



## AUDIENCIA

- Este curso esta dirigido a gerentes de ventas y líderes de equipo.



## PRE REQUISITOS

- No hay requisitos previos.



## OBJETIVOS

- Aprender a administrar contactos y cuentas, crear un canal de ventas y posibles acuerdos dentro de Zoho CRM.
- Para colaborar sin problemas con sus colegas dentro de Zoho CRM y maximizar la productividad de ventas a través de funciones como filtros avanzados, macros, flujo de trabajo y procesos de aprobación.
- Trabajar con los módulos de automatización de la fuerza de ventas en CRM y reducir la cantidad de tareas administrativas que los gerentes de ventas deben realizar manualmente.
- Emplear las funciones de gamificación integradas de CRM y ayudar a impulsar el rendimiento de sus equipos de ventas.
- Para impulsar la participación del cliente a través de la plataforma omnicanal de Zoho CRM, a través del correo electrónico, llamadas telefónicas o redes sociales.



## CERTIFICACIÓN DISPONIBLE

- Certificación emitida por COGNOS.



## CONTENIDO

### 1. INTRODUCCIÓN

- 1.1. BIENVENIDO A ZOHO CRM
- 1.2. INTRODUCCIÓN A LA AUTOMATIZACIÓN DE LA FUERZA DE VENTAS
- 1.3. OBJETIVOS DEL CURSO
- 1.4. RUTA DE APRENDIZAJE

### 2. CONFIGURACIÓN DE SU CUENTA

- 2.1. ACCESO A ZOHO CRM
- 2.2. PERSONALIZACIÓN DE LA INTERFAZ DE CRM
- 2.3. NAVEGACIÓN Y OPERACIONES IMPORTANTES

### 3. NUTRICIÓN DE CLIENTES POTENCIALES

- 3.1. IMPORTANCIA DE LA PROMOCIÓN DE CLIENTES POTENCIALES EN LAS VENTAS
- 3.2. SEGUIMIENTO DE CLIENTES POTENCIALES

### 4. GESTIÓN DE VENTAS

- 4.1. GESTIÓN DE CUENTAS Y CONTACTOS
- 4.2. OFERTAS DE PROSPECCIÓN
- 4.3. CREACIÓN DE UN CANAL DE VENTAS
- 4.4. COTIZACIONES DE PRECIOS Y CIERRE DE ACUERDOS

### 5. OPERACIONES DE VENTAS DE CAMPO

- 5.1. IMPORTANCIA DE LAS VENTAS DE CAMPO
- 5.2. APLICACIÓN MÓVIL PARA ZOHO CRM
- 5.3. APLICACIÓN DE CLIENTES POTENCIALES
- 5.4. MEJORES PRÁCTICAS

### 6. COMPROMISO CON LOS CLIENTES

- 6.1. DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA COMUNICACIÓN MULTICANAL EN ZOHO CRM
- 6.2. USO DE LA INTEGRACIÓN DE CORREO ELECTRÓNICO CON CRM
- 6.3. USO DE PLANTILLAS DE CORREO ELECTRÓNICO PERSONALIZADAS
- 6.4. GESTIÓN DE LLAMADAS TELEFÓNICAS DESDE CRM
- 6.5. CHARLAR CON PROSPECTOS
- 6.6. INTERACTUAR CON CLIENTES POTENCIALES A TRAVÉS DE LAS REDES SOCIALES

## 7. COLABORACIÓN DE VENTAS

- 7.1. COMPARTIR REGISTROS CON COLEGAS
- 7.2. USO DE GARANTÍAS DE VENTAS
- 7.3. COLABORAR CON COLEGAS MEDIANTE FEEDS
- 7.4. USO DE PLANTILLAS DE CORREO ELECTRÓNICO PERSONALIZADAS

## 8. MAXIMIZACIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD DE VENTAS - I

- 8.1. IMPORTANCIA DE LA PRODUCTIVIDAD DE LAS VENTAS
- 8.2. FILTROS AVANZADOS
- 8.3. MACROS
- 8.4. OPERACIONES DE FLUJO DE TRABAJO
- 8.5. FLUJO DEL PROCESO DE VENTAS
- 8.6. OBTENER LA APROBACIÓN DEL GERENTE

## 9. MÉTRICAS DE VENTAS

- 9.1. USAR INFORMES
- 9.2. GESTIÓN DE INFORMES Y PANELES

## 10. USO DE EXTENSIONES

- 10.1. RESUMEN DE EXTENSIONES
- 10.2. COMPLEMENTO PARA MS OUTLOOK
- 10.3. COMPLEMENTO PARA MS OFFICE
- 10.4. INTEGRACIÓN DE GOOGLE APPS / OFFICE 365

## 11. VENTAS EN EQUIPO

- 11.1. MÉTODOS DE DISTRIBUCIÓN DE CLIENTES POTENCIALES
- 11.2. CUOTAS DE VENTAS
- 11.3. PRONÓSTICO
- 11.4. GESTIÓN DEL TERRITORIO

## 12. ZIA

- 12.1. ZIA VOICE
- 12.2. ZIA CHATBOT
- 12.3. MEJOR MOMENTO PARA CONTACTAR PROSPECTOS
- 12.4. DETECCIÓN DE TENDENCIAS Y ANOMALÍAS

## 13. MAXIMIZACIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD DE VENTAS -II

- 13.1. COMPRENSIÓN DE LOS PROCESOS DE VENTAS
- 13.2. GUIAR A SUS EQUIPOS PARA EJECUTAR UN PROCESO CON BLUEPRINT
- 13.3. APROBAR REGISTROS

#### 14. GESTIÓN DEL RENDIMIENTO DE VENTAS

##### 14.1. PERSONALIZACIÓN DE INFORMES Y PANELES

##### 14.2. MÉTRICAS DE VENTAS

##### 14.3. MÉTRICAS DE CORREO ELECTRÓNICO

##### 14.4. PERSPECTIVAS EN TIEMPO REAL (MOTIVADOR)

##### 14.5. CONCURSOS Y TARJETAS DE PUNTUACIÓN (MOTIVADOR)

---

## BENEFICIOS

- Al finalizar el curso usted aprenderá a utilizar la aplicación móvil Zoho CRM para ejecutar las operaciones de ventas de campo de manera eficiente y aprender a generar métricas de ventas de campo para inferir el progreso de su equipo de ventas.