



SALESFORCE SALESCLOUD

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

Modalidad
Presencial/Elearning

Reunión con Relator
Costo 0

Incluye
Diploma y Certificado





Objetivo general

Desarrollar habilidades avanzadas en el uso de Salesforce Salescloud para optimizar las operaciones comerciales de la organización.



Objetivos específicos

- Comprender los fundamentos de la plataforma Salesforce.
- Implementar estrategias de ventas efectivas utilizando Salescloud.
- Analizar datos para la toma de decisiones informadas.



Modalidad

Presentamos todas las modalidades que ofrecemos a nuestros alumnos.



ONLINE

Clases asincrónicas, entregándote la libertad de estudiar en el momento y lugar que tú decidas.



ONLINE EN VIVO

Clases remotas en vivo, donde profesor y alumnos se conectan e interactúan en tiempo real, en una fecha y horario establecido



PRESENCIAL

Asiste físicamente a las clases, en nuestras salas o en las propias dependencias del cliente.

Temario del curso:

Módulo 1

Introducción A Salesforce Salescloud

Contenidos:

Visión general de Salesforce y su importancia en operaciones comerciales.

Componentes clave de Salescloud.

Beneficios del uso de Salescloud en ventas.

Actividad práctica: Configuración inicial de una cuenta de Salesforce Salescloud.

Módulo 2

Personalización De Salescloud

Contenidos:

Personalización de objetos y campos.

Creación de vistas personalizadas y reportes.

Automatización de procesos con flujos de trabajo.

Actividad práctica: Creación de un flujo de trabajo automatizado para el seguimiento de oportunidades.

Módulo 3

Gestión De Oportunidades

Contenidos:

Creación y gestión de oportunidades de ventas.

Análisis de ciclo de vida de las oportunidades.

Mejoras en el cierre de ventas.

Actividad práctica: Simulación de gestión de una oportunidad desde su creación hasta el cierre.

Módulo 4

Análisis De Datos Y Reportes

Contenidos:

Generación de reportes y paneles de control.

Interpretación de datos para toma de decisiones.

Integración de datos con otras herramientas.

Actividad práctica: Creación de un panel de control para análisis de rendimiento de ventas.

Módulo 5

Automatización De Ventas

Contenidos:

Uso de herramientas de automatización en ventas.

Configuración de secuencias de ventas automatizadas.

Monitoreo del rendimiento de automatizaciones.

Actividad práctica: Diseño de una campaña automatizada de seguimiento de clientes.

Módulo 6

Integración Y Mejora Continua

Contenidos:

Integración de Salescloud con otras plataformas y aplicaciones.

Mejora continua en procesos de ventas.

Evaluación de desempeño y ajuste de estrategias.

Actividad práctica: Implementación de una integración con una herramienta externa para mejorar la eficiencia.

Datos del Organismo Capacitador:

Nombre Empresa OTEC:	Capacitaciones GoCursos SPA
Rut:	77919346-2
Giro:	Servicio de Capacitaciones
Dirección	Irrazaval 690 Ñuñoa Santiago de Chile
Cuenta Bancaria	Cuenta Corriente 95466877 Banco Santander
Email:	contacto@gocursos.cl