



SALESFORCE INTRODUCCIÓN

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

Modalidad
Presencial/Elearning

Reunión con Relator
Costo 0

Incluye
Diploma y Certificado





Objetivo general

Este curso tiene como objetivo proporcionar una comprensión integral de Salesforce, capacitando a los participantes en el uso y aplicación efectiva de sus herramientas y funciones.



Objetivos específicos

- Comprender los conceptos básicos de Salesforce y su importancia en la gestión empresarial.
- Aprender a configurar y personalizar Salesforce para satisfacer las necesidades específicas de la empresa.
- Desarrollar habilidades para gestionar datos y automatizar procesos en Salesforce.



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

- 1.1 Historia y evolución de Salesforce
- 1.2 Beneficios y aplicaciones en empresas
- 1.3 Visión general de la interfaz de usuario
- 1.4 Navegación y personalización básica
- 1.5 Terminología clave en Salesforce

Módulo 2: Gestión de Datos

- 2.1 Importación y exportación de datos
- 2.2 Uso de objetos y registros
- 2.3 Creación y gestión de informes
- 2.4 Análisis de datos y dashboards
- 2.5 Herramientas de limpieza y deduplicación

Módulo 3: Automatización de Procesos

- 3.1 Introducción a Workflow
- 3.2 Creación de reglas de validación
- 3.3 Uso de Process Builder
- 3.4 Automatización con Flow
- 3.5 Integración con otras aplicaciones

Módulo 4: Configuración y Personalización

- 4.1 Personalización de campos y objetos

- 4.2 Configuración de perfiles y roles
- 4.3 Gestión de permisos y seguridad
- 4.4 Implementación de reglas de negocio
- 4.5 Creación de aplicaciones personalizadas

Módulo 5: Gestión de Relaciones con Clientes

- 5.1 Estrategias de CRM en Salesforce
- 5.2 Gestión de contactos y cuentas
- 5.3 Seguimiento de oportunidades y leads
- 5.4 Servicio al cliente y casos
- 5.5 Uso de Salesforce para ventas y marketing

Módulo 6: Desarrollo en Salesforce

- 6.1 Introducción a Apex y Visualforce
- 6.2 Desarrollo de aplicaciones Lightning
- 6.3 Uso de herramientas de desarrollo
- 6.4 Integración con API de Salesforce
- 6.5 Implementación de aplicaciones móviles

Módulo 7: Implementación y Mantenimiento

- 7.1 Estrategias de implementación
- 7.2 Pruebas y despliegue

y mucho más...

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