GoCursos
Aumenta Tus Habilidades

# SALESFORCE SALESCLOUD

**Impartido por:** Capacitaciones GoCursos Spa

| Modalidad | Reunión con Relator | Incluye |
|---|---|---|
| Presencial/Elearning | Costo 0 | 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 | Irarrazaval 690 Ñuñoa Santiago de Chile |
| Cuenta Bancaria | Cuenta Corriente 95466877 Banco Santander |
| Email: | contacto@gocursos.cl |