

CURSO ONLINE

Automatización de procesos con Workflows de Zoho CRM

Aprende a eliminar tareas repetitivas mediante reglas de workflow, alertas, asignaciones, actualizaciones de campos y acciones programadas.

- ✓ Define criterios de activación
- ✓ Crea reglas de workflow
- ✓ Envía alertas automáticas
- ✓ Crea tareas de seguimiento
- ✓ Actualiza campos automáticamente
- ✓ Programa acciones futuras
- ✓ Detecta conflictos entre automatizaciones
- ✓ Mejora la eficiencia de tu equipo comercial



Reglas de Workflow



Alertas Automáticas



Tareas Automáticas



Actualización de Campos



Acciones Programadas



Aprendizaje práctico y aplicado
Diseña automatizaciones reales y mejora el rendimiento de tu equipo comercial.



Nivel Intermedio



2 horas y 30 min de formación



Online Grabado



Certificado de Aprovechamiento



Bonificable FUNDAE



Evento
Se produce un evento en Zoho CRM



Regla Workflow
Se evalúan los criterios de activación



Acciones Automáticas
Se ejecutan las acciones al instante



Acciones Programadas
Se ejecutan en la fecha o hora configurada

PROGRAMA DEL CURSO



MÓDULO 1
Fundamentos
30 minutos

- Qué es un workflow
- Cuando utilizarlo
- Activadores
- Criterios

CASO PRÁCTICO

Diseño de una regla para identificar nuevos leads por origen.



MÓDULO 2
Acciones automáticas
45 minutos

- Alertas
- Tareas
- Actualización de campos
- Webhooks

CASO PRÁCTICO

Asignación de un lead, aviso al comercial y creación de una tarea.



MÓDULO 3
Acciones programadas
35 minutos

- Tiempos de ejecución
- Recordatorios
- Seguidores
- Renovaciones

CASO PRÁCTICO

Configuración de recordatorios antes de la fecha de cierre de una oportunidad.



MÓDULO 4
Caso práctico completo
40 minutos

- Asignación de un lead
- Aviso al comercial
- Creación de una tarea
- Seguimiento automático
- Pruebas y errores

CASO PRÁCTICO

Automatización completa de un lead: pruebas, errores y ajustes finales.



¿QUÉ LOGRARÁS?

- ✓ Reduce tareas repetitivas
- ✓ Asegura el seguimiento de leads y oportunidades
- ✓ Reduce errores y olvidos
- ✓ Estandariza procesos comerciales
- ✓ Mejora la asignación y las notificaciones
- ✓ Programa acciones y recordatorios
- ✓ Ahorra tiempo y aumenta la productividad
- ✓ Toma el control de tus automatizaciones



Automatiza tus procesos comerciales y enfoca tu tiempo en lo que realmente importa.

Solicita formación para tu empresa →



Zoho
Consultores



www.grupoggconsultores.com



Programa del Curso de Workflows en Zoho CRM

Automatización práctica de procesos comerciales mediante reglas, alertas, tareas, actualizaciones de campos y acciones programadas.

Nivel	Intermedio
Duración	2 horas y 30 minutos
Modalidad	Online grabado
Módulos	4 módulos + caso práctico final
Certificado	Certificado de aprovechamiento
Bonificación	Bonificable mediante FUNDAE según crédito disponible

¿Qué aprenderás?

- Definir criterios de activación y diseñar reglas de workflow.
- Enviar alertas y crear tareas automáticamente.
- Actualizar campos y asignar registros sin intervención manual.
- Configurar acciones inmediatas y programadas.
- Introducir webhooks básicos para conectar servicios externos.
- Detectar conflictos, duplicidades y errores de ejecución.

¿A quién va dirigido?

Este curso está diseñado para profesionales que ya utilizan Zoho CRM y quieren automatizar tareas repetitivas y mejorar la continuidad de los procesos comerciales.

Responsables comerciales

Necesitan mejorar la asignación y el seguimiento de leads y oportunidades.

Administradores de Zoho CRM

Configuran y mantienen automatizaciones en la organización.

Usuarios clave

Participan en la mejora de procesos y reglas comerciales.

Equipos de operaciones

Coordinan tareas, datos y acciones entre departamentos.

Consultores

Diseñan soluciones de automatización para distintas empresas.

Requisitos previos

- Conocer leads, contactos, cuentas y oportunidades.
- Comprender el uso de campos, vistas y procesos comerciales.
- Disponer de una cuenta de Zoho CRM o entorno de prueba.
- Tener permisos para crear automatizaciones.
- No se requieren conocimientos de programación.

Módulo 1. Fundamentos de los workflows

Duración: 30 minutos

Objetivo

Comprender qué es un workflow y aprender a identificar los procesos que pueden automatizarse.

Contenido

- Qué es un workflow y qué problemas resuelve.
- Diferencia entre tarea manual y proceso automatizado.
- Módulos y registros sobre los que puede actuar una regla.
- Eventos de activación: creación, edición y fechas.
- Criterios simples y combinados.
- Operadores, condiciones y organización de reglas.
- Nombres, descripciones y buenas prácticas iniciales.
- Errores frecuentes al definir criterios.

Caso práctico	Diseño de una regla para identificar nuevos leads procedentes de una campaña concreta.
----------------------	--

Resultado

Podrás detectar tareas automatizables y definir correctamente los criterios de activación.

Módulo 2. Acciones automáticas

Duración: 45 minutos

Objetivo

Configurar acciones que se ejecutan cuando un registro cumple los criterios definidos.

Contenido

- Acciones instantáneas.
- Alertas por correo y notificaciones internas.
- Creación automática de tareas.
- Asignación de responsables.
- Actualización automática de campos y estados.
- Webhooks básicos.
- Varias acciones dentro de una misma regla.
- Orden de ejecución, dependencias y limitaciones.

Caso práctico	Creación de una regla que asigna un lead, avisa al comercial y genera una tarea de contacto.
----------------------	--

Resultado

Podrás crear automatizaciones que reduzcan trabajo manual y aseguren el seguimiento comercial.

Módulo 3. Acciones programadas

Duración: 35 minutos

Objetivo

Crear automatizaciones que se ejecutan antes o después de una fecha determinada.

Contenido

- Diferencia entre acción inmediata y programada.
- Selección de una fecha de referencia.
- Ejecución antes o después de una fecha.
- Recordatorios y seguimientos.
- Renovaciones de contratos.
- Seguimiento de presupuestos.
- Creación de tareas futuras.
- Cancelación y revisión de acciones programadas.
- Errores con fechas y zonas horarias.

Caso práctico	Configuración de recordatorios automáticos antes de la fecha estimada de cierre de una oportunidad.
----------------------	---

Resultado

Podrás automatizar seguimientos, vencimientos y renovaciones relacionados con fechas importantes.

Módulo 4. Caso práctico completo, pruebas y errores

Duración: 40 minutos

Objetivo

Diseñar, probar y revisar una automatización comercial completa.

Contenido

- Definición del proceso y criterios.
- Entrada de un nuevo lead.
- Asignación automática al comercial.
- Envío de una alerta.
- Creación de una tarea.
- Actualización de campos.
- Programación del seguimiento.
- Pruebas con registros.
- Detección de reglas duplicadas.
- Conflictos entre workflows y orden de ejecución.
- Errores de permisos.
- Documentación y checklist de activación.

Caso práctico	Automatización completa de un lead desde su entrada hasta la creación y seguimiento de la primera tarea comercial.
----------------------	--

Resultado

Podrás crear, comprobar y mantener un workflow aplicado a una necesidad comercial real.

Caso práctico final

Automatiza la gestión de un nuevo lead

El alumno desarrollará una automatización que reproduce un proceso comercial habitual.

1. Entrada de un nuevo lead.
2. Comprobación de su origen.
3. Evaluación de criterios.
4. Asignación a un comercial.
5. Actualización del estado.
6. Envío de una alerta.
7. Creación de una tarea.
8. Programación de un recordatorio.
9. Prueba con varios registros.
10. Corrección de errores.
11. Documentación de la regla.

Casos de uso habituales

- Asignación automática de leads por zona, producto u origen.
- Creación de tareas cuando una oportunidad cambia de etapa.
- Avisos para oportunidades de importe elevado.
- Recordatorios de renovación de contratos.
- Seguimiento automático de presupuestos.
- Alertas para oportunidades sin actividad.

Metodología y materiales

Metodología práctica

La formación combina explicaciones breves, demostraciones dentro de Zoho CRM y ejercicios basados en situaciones comerciales reales. Cada módulo incluye configuración paso a paso, pruebas, errores frecuentes y resultado esperado.

Materiales incluidos

- Vídeos grabados.
- Programa descargable en PDF.
- Guía para crear workflows.
- Plantilla de documentación de automatizaciones.
- Checklist de pruebas.
- Ejercicios y caso final.
- Evaluación y certificado de aprovechamiento.

Formación para empresas

El curso puede adaptarse a los procesos comerciales, módulos, criterios de asignación, estados, campos personalizados y automatizaciones existentes de cada organización.

Formación bonificable mediante FUNDAE

La formación puede bonificarse total o parcialmente según el crédito disponible, los costes admitidos y el cumplimiento de los requisitos aplicables. GG Consultores puede encargarse de la gestión administrativa.

Preguntas frecuentes

¿Qué es un workflow en Zoho CRM?

Es una regla automática que ejecuta acciones cuando un registro cumple determinadas condiciones.

¿Necesito saber programar?

No. El curso se centra en funcionalidades configurables desde Zoho CRM.

¿Qué acciones puedo automatizar?

Alertas, tareas, actualizaciones de campos, asignaciones, acciones programadas y webhooks básicos.

¿Incluye acciones programadas?

Sí. Se explican recordatorios y seguimientos antes o después de una fecha.

¿Aprenderé a asignar leads automáticamente?

Sí. El caso práctico incluye la asignación de un lead a un comercial.

¿Cómo se detectan conflictos?

Se revisan criterios, duplicidades, orden de ejecución, permisos y resultados.

¿Puedo contratarlo para mi equipo?

Sí. Puede adaptarse a los procesos y automatizaciones reales de la empresa.

¿Es bonificable mediante FUNDAE?

Puede ser bonificable total o parcialmente según el crédito y los requisitos aplicables.

¿Se entrega certificado?

Sí. Se entrega un certificado de aprovechamiento al completar la formación y la evaluación.

Automatiza tus procesos comerciales
Reduce tareas manuales y asegura el seguimiento de
cada oportunidad.

Más información
<https://grupoggconsultores.com/>