

CURSO ONLINE

Curso de Zoho CRM Básico

Aprende a gestionar leads, contactos, oportunidades y actividades comerciales desde cero.



Nivel Inicial



6 horas de formación



Online Grabado



Certificado de Aprovechamiento



Zoho CRM

PROGRAMA DESCARGABLE

Curso de Zoho CRM Básico Online

Aprende desde cero a gestionar leads, contactos, empresas, oportunidades, actividades comerciales e informes básicos con Zoho CRM.

Nivel inicial · 6 horas · Online grabado · Certificado de aprovechamiento

Formación orientada a nuevos usuarios, equipos comerciales y empresas que comienzan a trabajar con Zoho CRM.

Curso de Zoho CRM Básico Online

Este programa formativo está diseñado para aprender Zoho CRM desde cero y adquirir una base sólida para gestionar clientes, oportunidades y actividades comerciales dentro de una única plataforma.

A lo largo de seis horas de formación grabada, el alumno conocerá la estructura del CRM, los módulos esenciales y las tareas necesarias para trabajar de manera ordenada en el día a día comercial.

Nivel Inicial. No se requiere experiencia previa con Zoho CRM.	Duración 6 horas de contenido organizado en seis módulos.
Modalidad Online grabado, para avanzar al ritmo del alumno.	Certificado Certificado de aprovechamiento al completar la formación.

¿A quién va dirigido?

- Personas que comienzan a utilizar Zoho CRM.
- Nuevos integrantes de equipos comerciales o de atención al cliente.
- Personal administrativo que registra clientes, contactos y actividades.
- Profesionales autónomos y responsables de pequeñas empresas.
- Empresas que acaban de implantar Zoho CRM y necesitan formar a sus usuarios.
- Profesionales que desean adquirir competencias prácticas en gestión comercial con CRM.

Objetivos del curso

- Comprender la estructura y la navegación de Zoho CRM.
- Crear y gestionar leads, contactos, cuentas y oportunidades.
- Convertir leads en contactos, empresas y oportunidades comerciales.
- Organizar el pipeline y realizar el seguimiento de cada venta.
- Registrar tareas, llamadas, reuniones y recordatorios.
- Utilizar vistas, búsquedas, filtros e importaciones de datos.
- Consultar informes y paneles básicos de actividad comercial.
- Aplicar buenas prácticas para mantener la calidad de los datos.

Qué podrás hacer al finalizar

El objetivo no es solo conocer la herramienta, sino utilizarla correctamente en situaciones comerciales reales.

Centralizar la información comercial Organizar datos de clientes, empresas y contactos sin depender de archivos dispersos.	Controlar el pipeline de ventas Visualizar oportunidades, etapas, importes y fechas previstas de cierre.
Realizar seguimiento diario Registrar tareas, llamadas, reuniones y próximos pasos de cada oportunidad.	Mejorar la calidad del dato Importar registros, detectar duplicados y mantener la información actualizada.
Consultar indicadores básicos Revisar informes de actividad, oportunidades y evolución comercial.	Trabajar con un proceso común Aplicar una metodología compartida entre los miembros del equipo comercial.

Competencias que desarrollarás

Gestión de leads	Contactos y cuentas	Oportunidades comerciales
Pipeline de ventas	Actividades y seguimiento	Importación de datos
Vistas y filtros	Informes básicos	Calidad del dato

Programa completo del curso

Módulo 1. Introducción a Zoho CRM

45 minutos

- Qué es un CRM y para qué se utiliza.
- Principales usos de Zoho CRM.
- Navegación por la interfaz.
- Menús, módulos y registros.
- Configuración del perfil de usuario.

Resultado del módulo: Comprenderás la estructura general de Zoho CRM y sabrás orientarte dentro de la plataforma.

Módulo 2. Leads, contactos y empresas

1 hora y 15 minutos

- Qué es un lead.
- Creación y edición de leads.
- Fuentes, estados y clasificación.
- Gestión de contactos.
- Gestión de cuentas o empresas.
- Relación entre contactos y cuentas.
- Conversión de leads.

Resultado del módulo: Sabrás registrar clientes potenciales, convertirlos y mantener organizada la información de cada empresa.

Módulo 3. Gestión de oportunidades comerciales

1 hora y 15 minutos

- Qué es una oportunidad.
- Creación de oportunidades.
- Etapas del proceso comercial.
- Importes y probabilidades.
- Fecha prevista de cierre.
- Asociación de contactos y productos.
- Visualización del pipeline.

Resultado del módulo: Podrás gestionar una oportunidad desde su creación hasta el cierre y consultar su situación dentro del pipeline.

Módulo 4. Actividades y seguimiento comercial

1 hora

- Creación de tareas.
- Registro de llamadas.
- Programación de reuniones.
- Recordatorios.
- Calendario.
- Seguimiento de actividades pendientes.
- Historial del cliente.

Resultado del módulo: Aprenderás a registrar cada interacción y a mantener un seguimiento comercial ordenado.

Módulo 5. Vistas, búsqueda e importación de datos

1 hora

- Búsqueda de registros.
- Uso de filtros.
- Vistas estándar.
- Creación de vistas personalizadas.
- Importación desde archivos.
- Mapeo de campos.
- Detección de duplicados.
- Actualizaciones masivas.

Resultado del módulo: Podrás localizar información rápidamente, importar datos y mantener el CRM organizado.

Módulo 6. Informes, paneles y caso práctico

45 minutos

- Informes estándar.
- Aplicación de filtros.
- Paneles básicos.
- Seguimiento de actividad.
- Análisis inicial del pipeline.
- Caso práctico completo.
- Evaluación final.

Resultado del módulo: Sabrás consultar información comercial básica y realizar el seguimiento completo de un proceso de venta.

Caso práctico incluido

Durante el curso se desarrolla un ejemplo completo de captación y seguimiento comercial para aplicar los conocimientos de forma integrada.

- 1. Registro de un nuevo lead.
- 2. Clasificación según su origen.
- 3. Programación de una llamada.
- 4. Conversión en contacto y empresa.
- 5. Creación de una oportunidad.
- 6. Actualización de la etapa comercial.
- 7. Registro de reuniones y tareas.
- 8. Cierre de la oportunidad.
- 9. Consulta de un informe básico.

Metodología

La formación combina explicaciones guiadas, demostraciones dentro de Zoho CRM y ejercicios prácticos. Cada módulo se divide en lecciones breves para facilitar el aprendizaje y permitir que el alumno avance a su propio ritmo.

- Vídeos grabados y explicaciones paso a paso.
- Demostraciones dentro de Zoho CRM.
- Ejercicios aplicados al trabajo comercial.
- Caso práctico completo.
- Material descargable.
- Evaluación final.
- Certificado de aprovechamiento.

Requisitos

- No se necesita experiencia previa con Zoho CRM.
- Conocimientos básicos de informática.
- Ordenador con conexión a internet.
- Navegador web actualizado.
- Cuenta de Zoho CRM o entorno de prueba para realizar los ejercicios.

Modalidades disponibles

Online grabado Acceso al contenido durante el periodo contratado.	Online en directo Sesiones con formador y resolución de dudas.
--	---

Formación para empresas
Accesos para varios empleados y seguimiento de participantes.

Formación a medida
Adaptación a la configuración y procesos de la organización.

Formación para empresas

Las empresas pueden utilizar este curso para formar a nuevos usuarios, equipos comerciales, personal administrativo o empleados que comienzan a trabajar con Zoho CRM.

Además del programa estándar, los contenidos pueden adaptarse a los procesos, campos, etapas, perfiles de usuario e informes utilizados por la organización.

Elementos personalizables

- Ejemplos y casos del sector.
- Proceso comercial y etapas del pipeline.
- Campos y módulos utilizados.
- Perfiles y responsabilidades de los participantes.
- Informes y cuadros de mando necesarios.
- Calendario, horarios y número de participantes.

Formación bonificable mediante FUNDAE

La empresa puede utilizar su crédito formativo para bonificar total o parcialmente el curso, siempre que exista crédito disponible y se cumplan los requisitos aplicables.

GG Consultores puede encargarse de la revisión inicial, la organización de la acción formativa y la gestión administrativa del expediente.

Importante: la bonificación está condicionada al crédito disponible, los costes admitidos y el cumplimiento de los requisitos establecidos. No se garantiza una bonificación del 100 % sin analizar previamente cada caso.

Certificado de aprovechamiento

Al completar las lecciones y superar la evaluación final, el alumno podrá obtener un certificado de aprovechamiento emitido por la entidad formadora. Este documento acredita la realización del curso, pero no debe confundirse con una certificación oficial de producto emitida por Zoho.

Preguntas frecuentes

¿Necesito experiencia previa con Zoho CRM?

No. El curso comienza desde los conceptos básicos y está pensado para personas que nunca han utilizado la plataforma.

¿El curso está grabado?

Sí. El contenido está organizado en lecciones grabadas para avanzar al ritmo del alumno durante el periodo de acceso contratado.

¿Cuánto dura el curso?

La duración aproximada es de seis horas, distribuidas en seis módulos.

¿Necesito una cuenta de Zoho CRM?

Es recomendable disponer de una cuenta propia o de prueba para realizar los ejercicios.

¿Puedo contratarlo para mi equipo?

Sí. Las empresas pueden solicitar accesos para varios empleados o una formación privada adaptada.

¿Puede bonificarse mediante FUNDAE?

Puede bonificarse total o parcialmente, según el crédito disponible y el cumplimiento de los requisitos aplicables.

¿Se entrega certificado?

Sí. Se entrega un certificado de aprovechamiento tras completar el curso y la evaluación.

¿Puedo continuar con otros niveles?

Sí. El itinerario puede continuar con Zoho CRM Intermedio, Zoho CRM Avanzado, Administrador de Zoho CRM y cursos especializados.

Continúa tu formación

Zoho CRM Intermedio Personalización, vistas, automatizaciones y control comercial.	Workflows en Zoho CRM Automatización de tareas, alertas y acciones programadas.
Informes y dashboards Creación de indicadores y cuadros de mando comerciales.	Administrador de Zoho CRM Usuarios, permisos, datos, seguridad y mantenimiento.

Empieza a trabajar con Zoho CRM desde cero

Aprende a organizar clientes, oportunidades y actividades comerciales con un programa práctico y orientado al uso diario.

Consulta disponibilidad, formación para empresas y opciones de bonificación mediante FUNDAE.

[Página del curso: formacion-zoho.grupoggconsultores.com/zoho-crm-basico/](http://formacion-zoho.grupoggconsultores.com/zoho-crm-basico/)

Documento informativo. El contenido, las condiciones de acceso y las modalidades pueden actualizarse.