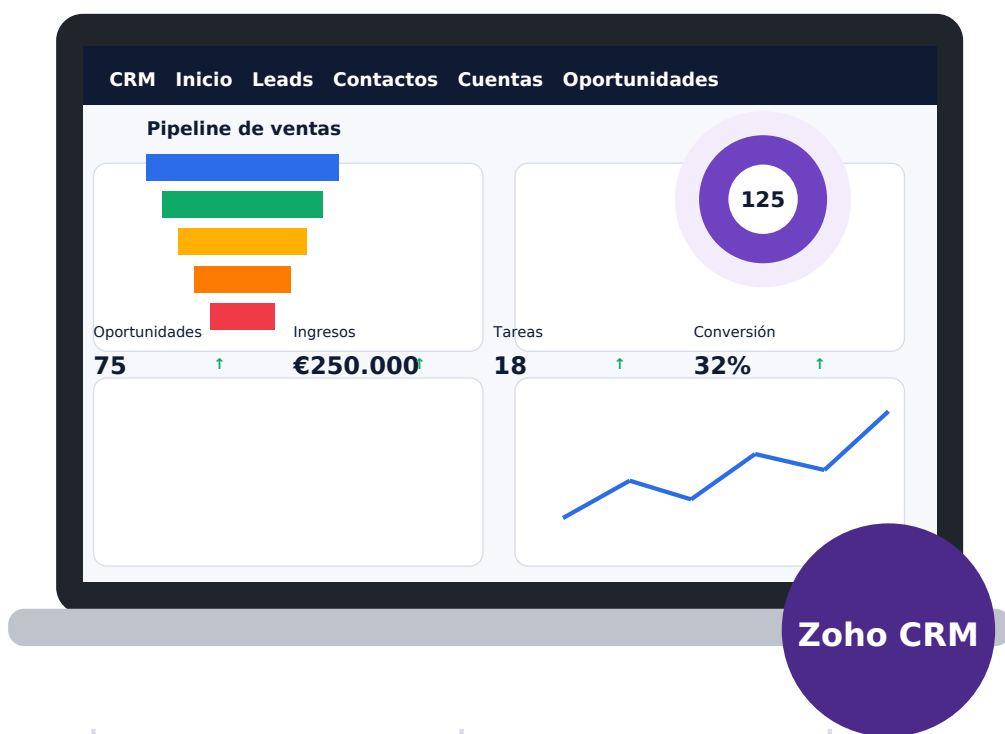


CURSO ONLINE

Curso de Zoho CRM Intermedio

**Personaliza, automatiza y optimiza
tu proceso comercial**

- Personaliza Zoho CRM
- Automatiza tareas con workflows
- Mejora informes y dashboards
- Gestiona permisos



Nivel

Intermedio



Duración

6 horas



Modalidad

Online grabado



Certificado

Aprovechamiento

Programa del Curso de Zoho CRM Intermedio

Personalización, automatización, reporting y seguridad

Nivel	Intermedio
Duración	6 horas
Modalidad	Online grabado
Módulos	6 módulos + proyecto final
Certificado	Certificado de aprovechamiento
Bonificación	Bonificable mediante FUNDAE según crédito disponible

¿Qué aprenderás?

- Personalizar campos, diseños de página, vistas y relaciones entre módulos.
- Organizar pipelines, oportunidades, productos y líneas de negocio.
- Crear workflows, alertas, tareas y actualizaciones automáticas.
- Estandarizar comunicaciones mediante plantillas y notificaciones.
- Construir informes, KPIs y dashboards comerciales.
- Configurar roles, perfiles, permisos y compartición de datos.

¿A quién va dirigido?

Perfiles que ya conocen las funciones básicas de Zoho CRM

Este curso está diseñado para personas que ya utilizan Zoho CRM y necesitan adaptar la plataforma a los procesos de su empresa, mejorar el seguimiento comercial y asumir tareas

Usuarios habituales de Zoho CRM

Gestionan contactos, oportunidades, tareas y actividades comerciales.

Responsables comerciales

Necesitan controlar el pipeline y el rendimiento del equipo.

Usuarios clave

Colaboran en la configuración y mejora continua del CRM.

Personal de operaciones

Coordinan procesos, datos y automatizaciones entre departamentos.

Administradores iniciales

Empiezan a gestionar permisos, vistas, workflows e informes.

Empresas con una implantación básica

Quieren obtener mayor rendimiento de su configuración actual.

Requisitos previos

- Conocer las funciones básicas de leads, contactos, cuentas, oportunidades y actividades.
- Disponer de un ordenador con conexión a internet y navegador actualizado.
- Tener acceso a una cuenta de Zoho CRM o a un entorno de prueba.
- No se requieren conocimientos de programación.

Contenido

- Campos personalizados y tipos de campo.
- Diseños de página y organización por secciones.
- Vistas personalizadas y filtros.
- Introducción a reglas de diseño.
- Módulos, relaciones y estructura de datos.

Caso práctico

Creación de un campo de clasificación de clientes y adaptación del diseño de oportunidades.

Resultado

Podrás adaptar la interfaz y la estructura de Zoho CRM a las necesidades operativas de tu empresa.

Contenido

- Etapas del pipeline y criterios de avance.
- Tipos de oportunidades y procesos diferenciados.
- Segmentación de clientes.
- Productos, tarifas y líneas de negocio.
- Vistas para comerciales y responsables.

Caso práctico

Diseño de dos procesos comerciales diferenciados para servicios y proyectos.

Resultado

Podrás estructurar el proceso de ventas y controlar mejor el avance de las oportunidades.

Contenido

- Reglas de workflow y criterios de activación.
- Alertas y notificaciones automáticas.
- Actualización automática de campos.
- Creación automática de tareas.
- Reglas de asignación y acciones programadas.
- Pruebas, errores y conflictos entre automatizaciones.

Caso práctico

Automatización de la entrada de un lead, su asignación a un comercial y la creación de una tarea de seguimiento.

Resultado

Podrás reducir tareas repetitivas y mejorar la continuidad del seguimiento comercial.

Contenido

- Plantillas de correo y campos de combinación.
- Envío y asociación de correos desde el CRM.
- Seguimiento de comunicaciones.
- Plantillas de inventario.
- Notificaciones internas y buenas prácticas.

Caso práctico

Creación de una plantilla de seguimiento de oportunidad y una notificación para el responsable comercial.

Resultado

Podrás estandarizar comunicaciones y reducir tareas manuales.

Contenido

- Informes estándar y personalizados.
- Informes tabulares, resumidos y matriciales.
- Filtros, agrupaciones y criterios.
- KPIs comerciales.
- Dashboards por usuario y por equipo.
- Programación y envío de informes.

Caso práctico

Creación de un dashboard con oportunidades abiertas, ventas por comercial, conversión y actividad pendiente.

Resultado

Podrás convertir los datos del CRM en indicadores útiles para dirección y ventas.

Contenido

- Usuarios, roles y perfiles.
- Permisos por módulo y por campo.
- Compartición de datos y acceso por equipos.
- Restricciones de exportación.
- Buenas prácticas de seguridad.
- Revisión de configuraciones y evaluación final.

Caso práctico

Configuración de roles y perfiles para distintos equipos y creación de permisos y compartición.

Resultado

Podrás controlar el acceso a la información y proteger los datos del CRM.

Proyecto final y metodología

Aplicación práctica de todo lo aprendido

Proyecto final

El alumno configurará un proceso comercial completo aplicando todo lo aprendido en el curso:

- Proceso comercial y etapas del pipeline.
- Campos y vistas personalizadas.
- Una regla de workflow con acciones automáticas.
- Una plantilla de correo comercial.
- Un informe y un dashboard.
- Un perfil de usuario con permisos definidos.

Metodología

Explicaciones breves, demostraciones dentro de Zoho CRM y ejercicios aplicados a situaciones empresariales. Cada módulo incluye una demostración, un caso práctico y recomendaciones de configuración.

Formación para empresas

El programa puede adaptarse al pipeline, líneas de negocio, campos, automatizaciones, informes y estructura de permisos 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 del proceso.

Preguntas frecuentes

Información clave antes de comenzar

¿Qué conocimientos necesito?

Es recomendable conocer el uso básico de leads, contactos, cuentas, oportunidades y actividades.

¿Cuánto dura el curso?

Tiene una duración aproximada de seis horas, distribuidas en seis módulos y un proyecto final.

¿Incluye automatizaciones?

Sí. Incluye workflows, alertas, tareas, actualizaciones de campos y reglas de asignación.

¿Necesito saber programar?

No. El contenido se centra en funcionalidades configurables sin programación.

¿Puedo contratarlo para mi empresa?

Sí. Puede contratarse para varios empleados o adaptarse a procesos reales de la organización.

¿Es bonificable mediante FUNDAE?

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

¿Se entrega certificado?

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

¿Cuál es el siguiente nivel?

Después puede continuarse con Zoho CRM Avanzado, Administrador de Zoho CRM o cursos especializados.

Da el siguiente paso en Zoho CRM

Personaliza la plataforma, automatiza tareas y controla mejor el proceso comercial con un programa práctico de seis horas.

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