

CURSO ONLINE



Trabajo
Comercial Diario



Gestión de
Leads



Oportunidades
y Actividades



Acceso desde
Móvil



Rutina
Eficiente

Curso de Zoho CRM para Usuarios Comerciales

Curso práctico para aprender las operaciones que debe realizar diariamente un usuario comercial dentro de Zoho CRM.

- ✓ Consultar y actualizar leads
- ✓ Registrar llamadas y reuniones
- ✓ Gestionar oportunidades
- ✓ Organizar tareas
- ✓ Mantener la información actualizada
- ✓ Consultar el pipeline
- ✓ Trabajar desde el CRM móvil



Formación práctica
orientada al usuario comercial
Aprende a trabajar cada día en Zoho
CRM de forma sencilla y eficiente.



Nivel
Operativo



Duración
2 h 30 min



Modalidad
Online Grabado



Certificado de
Aprovechamiento



Bonificable
FUNDAE

DIRIGIDO A



Comerciales



Teleoperadores



Atención
al Cliente



Personal
de Ventas



Nuevos
Empleados



Equipos con CRM
Configurado

PROGRAMA DEL CURSO



MÓDULO 1
Mi espacio de trabajo
25 minutos

- Inicio
- Vistas
- Búsquedas
- Registros recientes

CASO PRÁCTICO

Exploración del panel de inicio y personalización de vistas.

RESULTADO

Localiza rápidamente la información que necesitas para tu día a día.



MÓDULO 2
Gestión diaria de leads
35 minutos

- Actualización
- Seguimiento
- Calificación
- Conversión

CASO PRÁCTICO

Actualizar un lead, calificarlo y convertirlo en contacto.

RESULTADO

Gestiona tus leads de forma ordenada y efectiva.



MÓDULO 3
Oportunidades y actividades
45 minutos

- Etapas
- Importes
- Tareas
- Reuniones
- Llamadas

CASO PRÁCTICO

Crear una oportunidad, registrar actividades y avanzar de etapa.

RESULTADO

Controla tus oportunidades y todas las actividades asociadas.



MÓDULO 4
Buenas prácticas
25 minutos

- Calidad de datos
- Notas
- Adjuntos
- Errores frecuentes

CASO PRÁCTICO

Revisión de registros y mejora de la calidad de la información.

RESULTADO

Mantén datos completos y actualizados para mejores decisiones.



MÓDULO 5
Rutina comercial práctica
20 minutos

- Planificar el día
- Revisar pendientes
- Actualizar oportunidades
- Cerrar actividades

CASO PRÁCTICO

Simulación de una jornada comercial completa.

RESULTADO

Aplica una rutina diaria eficaz en Zoho CRM.



Mejora tu rendimiento comercial
y lleva tu gestión diaria al siguiente nivel.

Solicita formación para ti o tu equipo →



Programa del Curso de Zoho CRM para Usuarios Comerciales

Trabajo comercial diario, seguimiento de oportunidades y gestión eficiente de actividades en un programa online grabado de 2 horas y 30 minutos.

Nivel	Operativo
Duración	2 horas y 30 minutos
Modalidad	Online grabado
Módulos	5 módulos + caso práctico final
Certificado	Certificado de aprovechamiento
Bonificación	Bonificable mediante FUNDAE según crédito disponible

¿Qué aprenderás?

- Consultar y actualizar leads con rapidez.
- Registrar llamadas, reuniones, notas y tareas.
- Gestionar oportunidades y avanzar por las etapas del pipeline.
- Mantener actualizada la información comercial.
- Organizar la agenda y revisar actividades pendientes.
- Consultar indicadores básicos de ventas.
- Trabajar desde Zoho CRM móvil.

¿A quién va dirigido?

Este curso está diseñado para profesionales que utilizan Zoho CRM en su jornada comercial y necesitan trabajar de forma ordenada, constante y eficiente dentro de una configuración ya implantada.

Comerciales

Usuarios que gestionan leads, oportunidades, llamadas, reuniones y tareas.

Teleoperadores

Profesionales que realizan captación, seguimiento telefónico y actualización de registros.

Atención al cliente

Perfiles que consultan información, registran interacciones y coordinan acciones comerciales.

Personal de ventas

Equipos que necesitan mantener actualizado el pipeline y el historial del cliente.

Nuevos empleados

Personas que se incorporan a una empresa que ya trabaja con Zoho CRM.

Equipos con el CRM configurado

Organizaciones que quieren mejorar la adopción y el uso diario de la herramienta.

Requisitos previos

- Conocimientos básicos de informática.
- Acceso a internet y navegador actualizado.
- Cuenta de Zoho CRM o entorno de demostración.
- No se requiere experiencia avanzada ni conocimientos de programación.

Módulo 1. Mi espacio de trabajo

Duración: 25 minutos

Contenido

- Panel de inicio y componentes principales.
- Vistas estándar y personalizadas.
- Búsquedas rápidas y filtros.
- Registros recientes.
- Accesos directos y organización de la jornada.

Caso práctico

Exploración del panel de inicio y personalización de una vista para consultar la información prioritaria.

Resultado

Podrás localizar rápidamente la información que necesitas para trabajar durante el día.

Módulo 2. Gestión diaria de leads

Duración: 35 minutos

Contenido

- Consulta y actualización de leads.
- Estados, fuentes y clasificación.
- Registro de notas e interacciones.
- Seguimiento y próxima acción.
- Calificación del lead.
- Conversión en contacto, cuenta y oportunidad.

Caso práctico

Actualizar un lead, registrar una llamada, calificarlo y convertirlo en una oportunidad.

Resultado

Gestionarás los leads de manera ordenada y mantendrás actualizado su historial comercial.

Módulo 3. Oportunidades y actividades

Duración: 45 minutos

Contenido

- Etapas del pipeline.
- Importe, probabilidad y fecha de cierre.
- Actualización del estado de una oportunidad.
- Creación y cierre de tareas.
- Registro de llamadas.
- Programación de reuniones.
- Consulta de actividades pendientes.

Caso práctico

Crear una oportunidad, registrar actividades y avanzar correctamente entre etapas.

Resultado

Controlarás las oportunidades y las actividades asociadas sin perder acciones de seguimiento.

Módulo 4. Buenas prácticas de uso

Duración: 25 minutos

Contenido

- Calidad y coherencia de los datos.
- Uso correcto de notas y comentarios.
- Adjuntos y documentación.
- Evitar registros duplicados.
- Errores frecuentes de actualización.
- Privacidad y uso responsable de la información.

Caso práctico

Revisión de varios registros para identificar errores y mejorar la calidad de la información.

Resultado

Mantendrás datos completos, útiles y fiables para el resto del equipo.

Módulo 5. Rutina comercial práctica

Duración: 20 minutos

Contenido

- Planificación de la jornada.
- Revisión de tareas y actividades vencidas.
- Priorización de leads y oportunidades.
- Actualización de oportunidades.
- Cierre de actividades realizadas.
- Consulta final del pipeline.
- Uso básico desde Zoho CRM móvil.

Caso práctico

Simulación de una jornada comercial completa desde el inicio hasta el cierre de pendientes.

Resultado

Aplicarás una rutina diaria eficaz y repetible dentro de Zoho CRM.

Caso práctico final y metodología

Caso práctico final: una jornada comercial completa

El alumno realizará una simulación completa aplicando el contenido del curso:

- Revisar el panel de inicio y los pendientes.
- Consultar y actualizar un lead.
- Registrar una llamada y una nota.
- Convertir el lead en contacto y oportunidad.
- Actualizar la etapa y el importe de la oportunidad.
- Programar una reunión y una tarea.
- Cerrar actividades realizadas.
- Revisar el pipeline y los próximos pasos.

Metodología

La formación combina explicaciones breves, demostraciones dentro de Zoho CRM y ejercicios centrados en las tareas que realiza diariamente un usuario comercial. El objetivo es adquirir una rutina de trabajo clara y evitar errores de registro o seguimiento.

Materiales incluidos

- Vídeos grabados.
- Programa descargable.
- Checklist de rutina comercial.
- Guía breve de buenas prácticas.
- Ejercicio final.
- Evaluación y certificado de aprovechamiento.

Formación para empresas y FUNDAE

Formación para equipos comerciales

El programa puede contratarse para nuevos empleados, equipos de ventas, teleoperadores o personal de atención al cliente. También puede adaptarse a las vistas, etapas, campos y procesos ya configurados por la empresa.

- Formación de incorporación para nuevos usuarios.
- Unificación de criterios de registro.
- Uso correcto del pipeline.
- Mejora de la calidad de la información.
- Rutinas comerciales comunes para todo el equipo.
- Adaptación a la configuración real del cliente.

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.

Mejora el trabajo diario de tu equipo comercial con Zoho CRM

Preguntas frecuentes

¿Necesito experiencia previa?

No. El curso está orientado a usuarios operativos y nuevos empleados que ya disponen de una cuenta configurada.

¿Cuánto dura el curso?

Tiene una duración aproximada de 2 horas y 30 minutos, distribuida en cinco módulos y un caso práctico final.

¿Aprenderé a configurar Zoho CRM?

No. El curso se centra en el uso diario. La configuración corresponde a los cursos intermedio, avanzado o de administrador.

¿Incluye el CRM móvil?

Sí. Se explica el uso básico para consultar información y trabajar con actividades desde el móvil.

¿Puedo contratarlo para mi empresa?

Sí. Puede contratarse para varios empleados y adaptarse a los procesos comerciales de la organización.

¿Es bonificable mediante FUNDAE?

Puede bonificarse 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.

¿Qué curso puedo hacer después?

Puedes continuar con Zoho CRM Básico, Zoho CRM Intermedio, Seguimiento Comercial o Informes y Dashboards.