



CÓDIGO DEL CURSO:  
SPEGC 10/2014

**DIRECCIÓN DEL CURSO:**

**D. Tirso Maldonado**  
es.linkedin.com/in/tirsomaldonado/es

**FECHA:**

9 y 10 de abril de 2014

**HORARIO:**

9 y 10 de abril de 2014 (4 sesiones  
9:00 a 13:00 y 16:00 a 20:30).

**DURACIÓN:**

16 horas

**LUGAR:**

Edificio INCUBE  
SPEGC -SALA GLOBAL  
Recinto Ferial de Canarias (INFECAR)  
Avda. de la Feria, 1.  
35012 Las Palmas de Gran Canaria

**DIRIGIDO:**

Emprendedores y empresas con interés en conocer los conceptos de usabilidad. El alumno deberá acudir con su propio ordenador Mac o PC portátil.

**OBJETIVOS:**

En este curso aprendemos a implantar la filosofía CRM, técnicas de venta y sales funnel. La aplicación seleccionada para las sesiones prácticas es ZohoCRM, diferenciando entre los módulos gratuitos y los de pago. También se hará una demostración de la aplicación móvil y de la integración de la aplicación con otras herramientas, como Facebook o MailChimp.

Objetivos: Ayudar al profesional a ser más eficiente en el departamento de marketing/comercial mejorando nuestras técnicas de venta, procesos y base de datos...

**PROGRAMA:**

La filosofía CRM  
 · Los sistemas de información de una empresa.  
 · Objetivos en la empresa.  
 · Origen de la filosofía CRM.  
 · Atributos de la empresa CRM.  
 · Áreas de un CRM.  
 · Tipos de cliente.  
 · Práctica: Demostración de ZohoCRM.  
 · Implantación de ZohoCRM.

Implantación de la filosofía CRM  
 · Identificación de problemas.  
 · Ventajas de un CRM.  
 · Principales proveedores.  
 · Práctica.

Tendencias  
 · CRM 1.0 versus CRM Social.  
 · Diseño de un programa de influenciadores.  
 · Definición del embudo de ventas (sales funnel).  
 · Práctica.

**ZohoCRM**

- Registro.
- Navegación por la aplicación.
- Gestión del trabajo diario en ZohoCRM.
- Configuración inicial

**Parametrización**

- Parametrización y gestión de cuentas.
- Parametrización y gestión de contactos.
- Parametrización y gestión de campos dependientes.
- Parametrización y gestión de oportunidades.
- Parametrización y gestión de campañas.
- Gestión de actividades y calendario compartido.
- Diseño de informes.
- Demostración de las secciones parametrizadas.

**Funcionalidades avanzadas (de pago)**

- Gestión de productos.
- Gestión de pedidos.
- Gestión de facturas.
- Gestión de proveedores.
- Gestión de soluciones.
- Aplicación móvil.

**Integraciones**

- ZohoCRM con Facebook.
- ZohoCRM y las plantillas web.
- ZohoCRM y MailChimp.
- Revisión de la parametrización por alumno.

**INSCRIPCIÓN**

PRECIO DEL CURSO 80 euros, IMPUESTOS INCLUIDOS

INSCRIPCIÓN E INFORMACIÓN: [www.compite.spegc.org](http://www.compite.spegc.org) | + INFO: [compite@spegc.org](mailto:compite@spegc.org) · Telf. 928 42 46 00

promueve:

