

Curso Técnico y Práctico Del Sistema CRM Softland Erp. Básico

Objetivos:

El objetivo de este proceso es informar los pasos que se realizan para la correcta puesta en marcha del Sistema CRM Softland Erp.

Detalle de las sesiones a realizar:

1ra Sesión.

Horas de Sesión 4hrs.

Objetivos. -

Exponer las funcionalidades del sistema.

Ingresar los Parámetros

Ingresar las Encuestas

Actividades

1. Charla Informativa o Levantamiento

En esta charla deben participar las personas responsables del proyecto y se debe exigir que el personal con el cual trabajaremos, deberá saber todo lo referente a la fuerza de Ventas.

Exponer los diferentes módulos del sistema.

a. Acción de Marketing

b. Encuestas

c. Ventas / Oportunidades

2. Definir e ingreso de los parámetros:

a. Conceptos de Pérdidas

b. Acción de Marketing

c. Origen de Contactos

d. Tipos de Compromisos

e. Grupos de Trabajos.

3. Llenar las tablas básicas faltantes, ejemplo: Vendedor, Cargos, Giros, Ciudad, etc.

Tarea.

El cliente deberá ingresar el punto 2 de esta actividad según las necesidades reales de la empresa.

2da Sesión.

Horas de Sesión 4hrs.

Objetivos.-

- **Crear Encuestas**
- **Ventas y Oportunidades.**

Actividades

1. **Revisión de la tarea**
2. **Ingresar a Encuestas**
 - a. **Configuración de Encuestas** : Se explicara la creación de encuestas, ingresando 5 tipos de encuestas,
3. **Ventas / Oportunidades: Ingreso de E-CRM, se realizará ejemplos y se explicará uno a uno los campos y botones de consultas**
 - a. **Acción de Marketing**
 - b. **Ficha**
 - c. **Histórico / Historial / Descripción**
 - d. **Ventas**
 - e. **Información Comercial Cliente Potencial**
 - f. **Grado de Avances del negocio**
 - g. **Fecha prevista del cierre**
 - h. **Estado.**

Configuración de usuario

- a. **Definición de Usuario**
- b. **Definición de Perfiles**
- c. **Permiso por Proceso**
- d. **Cambio de Password**