

Temario curso básico nivel 1

Consideraciones previas:

- a. Revisar la conexión correcta (MSP/ASPEL) de las cuentas demostrativas.
- b. Revisar que la cuenta de correo electrónico esté bien configurada.
- c. Revisar vigencia de las cuentas.

Nota: ser muy concretos.

1. Cómo acceder al sistema
2. Diseño del sistema
3. Vistas
4. Catálogos generales
5. Cotización
6. Agenda
7. Expedientes
8. Descargar la app
9. Geolocalización

1.- Cómo acceder al sistema

- Explicar cómo acceder al sistema desde la página de CRMZeus
- Explicar cómo registrarse “juanperez@crmzeus.com”
- Iniciar sesión

Ejercicio:

- Compartir las cuentas de demostración
- Iniciar sesión

2.- Diseño del sistema

- Explicar barra de acceso rápidos
 - Hacer ejemplo abrir la agenda
 - Entrar a la opción de catálogos
- Explicar barra Menús
 - Portafolio, detallar cada opción prospectos, tareas, seguimientos, oportunidades, cotizaciones y clientes
- Explicar Área de trabajo
 - Bienvenida, Pestaña orden de trabajo,

Ejercicio (5 minutos):

- Reconocimiento del sistema

3.- Vistas

- Se hace desde prospectos
- Explicar cada uno de los elementos de las vistas
- Título de la vista (Ordenar vistas)
- Columnas (Mover y Ordenar)
- Filtros menú
- Filtro de texto
- Botón Geolocalización
- Botones de Actualizar
- Botón Mailchimp (Solo mencionar, se ve más adelante)
- Paginación (Elementos por página y número de páginas)
- Dar de alta un prospecto con el botón “Nuevo Prospecto”
 - Nota: no capturar los datos de la pestaña de la dirección solo la ciudad, tampoco de la pestaña de administración
 - Calificación: etiqueta para identificar la etapa en la que está según el proceso de venta

- Tipo prospecto/tipo de cliente: éste dato se hereda de sistema administrativo TIPO CLIENTE
- Link para abrir expediente

Ejercicio (5 minutos):

- Revisar los elementos de las vistas y dar de alta un prospecto

4.- Cotización

- Nueva cotización desde acceso rápido
- explicar mecánica de búsqueda en clientes, directa busca por razón social de microsip, y con la ayuda busca por rz,rc y contacto
- Seleccionar prospecto nuevo
- Agregar un contacto
- Agregar dos partidas a la cotización (tenis, pelota)
 - Explicar que se hereda las políticas de precios
 - Al seleccionar un producto mostrar la consulta de las existencias
- Enviarla por correo
- Buscar la cotización en la vista, explicar los filtros para que solo ver las “pendientes”
- Abrir la cotización y agregar otra partida
- Convertir el prospecto a cliente
- Enviarla a pedido

Ejercicio (5 minutos):

- Hacer una cotización desde acceso rápido y enviarla por correo
- Abrir la cotización desde la vista, convertir prospecto a cliente y enviarla a pedido

5.- Agenda

- Abrir la agenda desde acceso rápido
- Explicar agregar responsable
- Explicar botones (Mes, Semana, Día, Recargar, Hoy y desplazamiento)
- Agregar una tarea sin repetición, ni participantes.
- Mostrar la función Drag and Drop
- Agregar una tarea sin repetición, un participante desde acceso rápido
- Completar la segunda tarea con un seguimiento
- Desde la pestaña de principal explicar como se refleja en sus vistas
- Agregar un seguimiento desde el acceso rápido

Ejercicio (5 minutos):

- Agregar una tarea desde agenda
- Agregar tareas desde acceso rápido
- Agregar tarea desde la vista
- Completar una tarea desde la agenda
- Completar una tarea desde la vista

6.- Expedientes

- Explicar los links en las vistas
- Desde la vista de clientes buscar el cliente nuevo
- Click para abrir el expediente y explicar el contenido
- Agregar un contacto desde la vista de contactos

Ejercicio (5 minutos):

- Desde acceso rápido buscar el cliente
- Revisar contenido del expediente
- Hacer una tarea
- Hacer una cotización

7.-Descargar la app

- Mostrar cómo descargarla y la mecánica de instalación

8.- Geolocalización

- Elegir a un usuario del curso
- Enviar invitación de supervisar
- Explicarle al usuario del curso como aceptar la invitación desde la campana de notificaciones en la versión de web
- El instructor entra con la cuenta del usuario del curso acepta la invitación
- Entrar a la geolocalización y seleccionar al usuario del curso
- Explicas al usuario del curso desde la app en la opción “mi gps” haga check in y check out

VIDEOS COMPLEMENTARIOS

Complementarios al curso

Ordenes de trabajo

<https://www.youtube.com/watch?v=5bnO962Wco4&t=191s>

Herramienta de colaboración

<https://www.youtube.com/watch?v=36qj4TJEWno&t=64s>

Mailchimp

<https://www.youtube.com/watch?v=AeFjJxSQ-xg&t=1s>

Curso completo

<http://www.crmzeus.com/soporte/zeus-terra/uso/capacitacion-crmzeus-web/>

Seguimiento

<http://www.crmzeus.com/productividad/aprende-a-dar-seguimiento-a-tus-oportunidades/>