



Gracias a



openwebinars.net/cert/FwOu



OpenWebinars certifica que

M Ángeles Fernández Morgado

Ha superado con éxito

**Laboratorio: Introducción a
Salesforce Sales Cloud**

Duración del curso

3 horas

Fecha de expedición

17 marzo 2025

A handwritten signature in black ink, likely belonging to Manuel Agudo.

CEO de OpenWebinars

Manuel Agudo

Laboratorio: Introducción a Salesforce Sales Cloud

1. INTRODUCCIÓN

Presentación

2. CONCEPTOS BÁSICOS SOBRE VENTAS APLICADOS AL CRM

Proceso comercial estándar

¿Qué es B2B?

¿Qué es B2C?

Navegación básica

3. CANDIDATOS

¿Qué es un candidato?

Crear un candidato manualmente

Información de un candidato

Conversión de un candidato

4. CUENTAS

¿Qué es una cuenta?

Tipos de cuentas

Crear una cuenta manualmente

Información de una cuenta

5. CONTACTOS

¿Qué es un contacto?

Crear un contacto manualmente

Información de un contacto

6. OPORTUNIDADES

¿Qué es una oportunidad?

Crear una oportunidad manualmente

Información de una oportunidad

7. FUNCIONALIDAD GENERAL

¿Qué es una vista de lista?

¿Cómo se crea una vista de lista?

Tipos de vista de lista

¿Qué es un informe?

Crear un informe básico

¿Qué es un panel?

¿Cómo se crea un panel básico?

8. CONCLUSIONES

Conclusiones