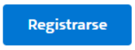
	SGE UD 2. Práctica 2.2	
Tema 2. Instalación y configuración de sistemas ERP - CRM		

Objetivo: Conocer los elementos básicos de SalesCloud mediante la plataforma de formación Trailhead

Una vez conocida la plataforma Trailhead, comenzamos con el análisis básico de la plataforma y sus herramientas

Paso 1 . Inicia sesión en la plataforma de formación Trailforce.

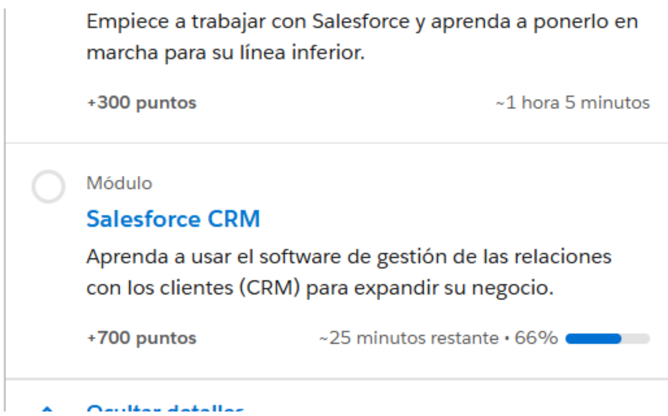
https://trailhead.salesforce.com/es

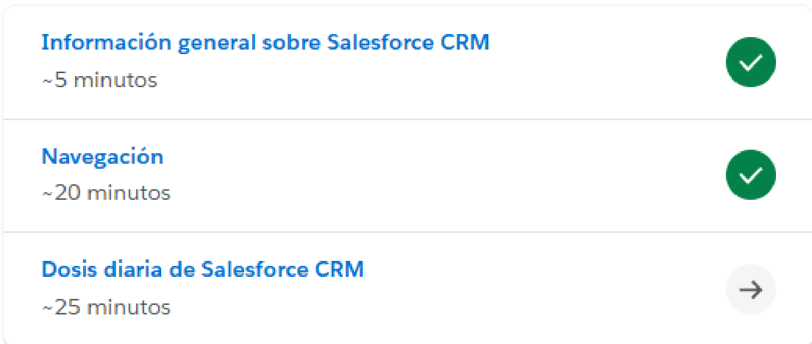


Paso 2. Primeros pasos con Sales Cloud

Iniciamos el módulo Salesforce CRM dentro de la Ruta Conceptos básicos sobre Sales Cloud

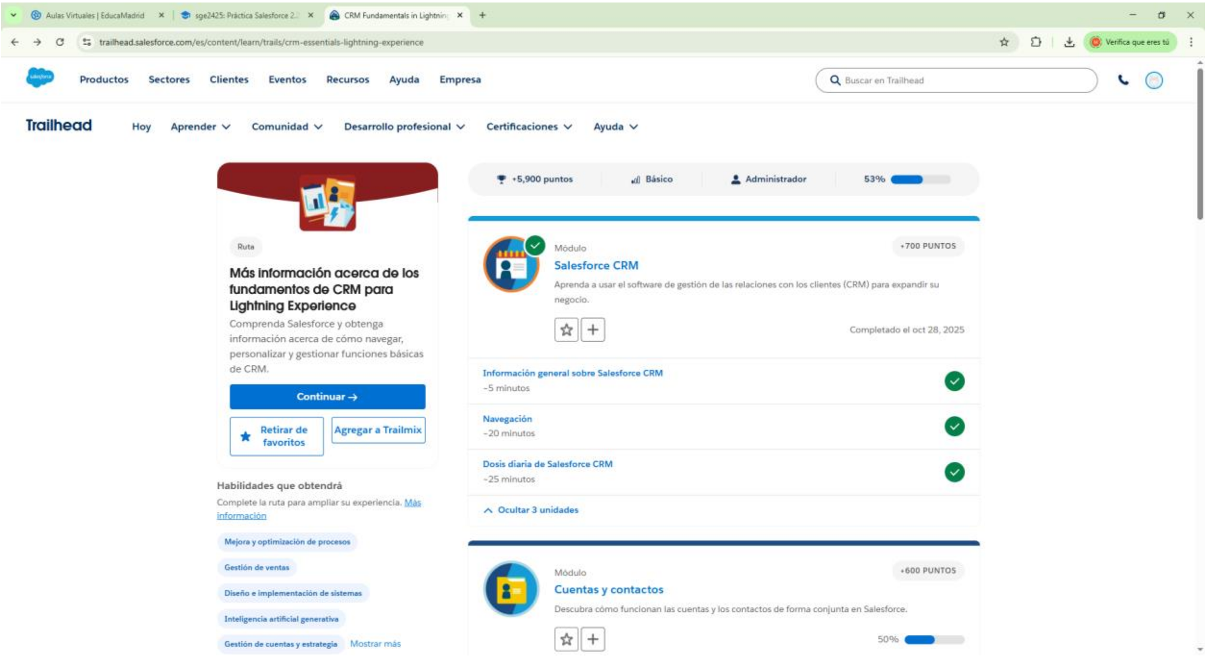
https://trailhead.salesforce.com/es/content/learn/trails/learn-sales-cloud-fundamentals



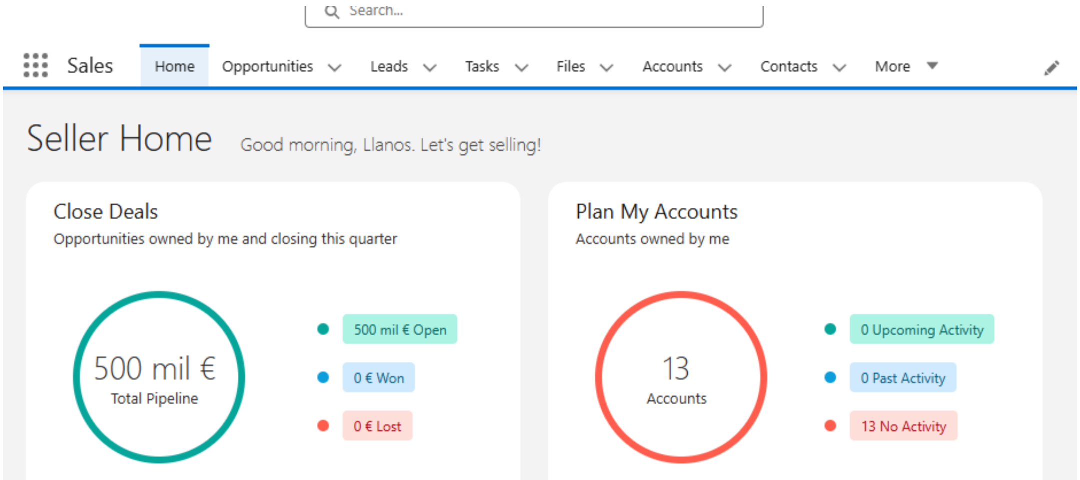


2.1 Realizamos test información general sobre Salesforce (incluir pantallazo)

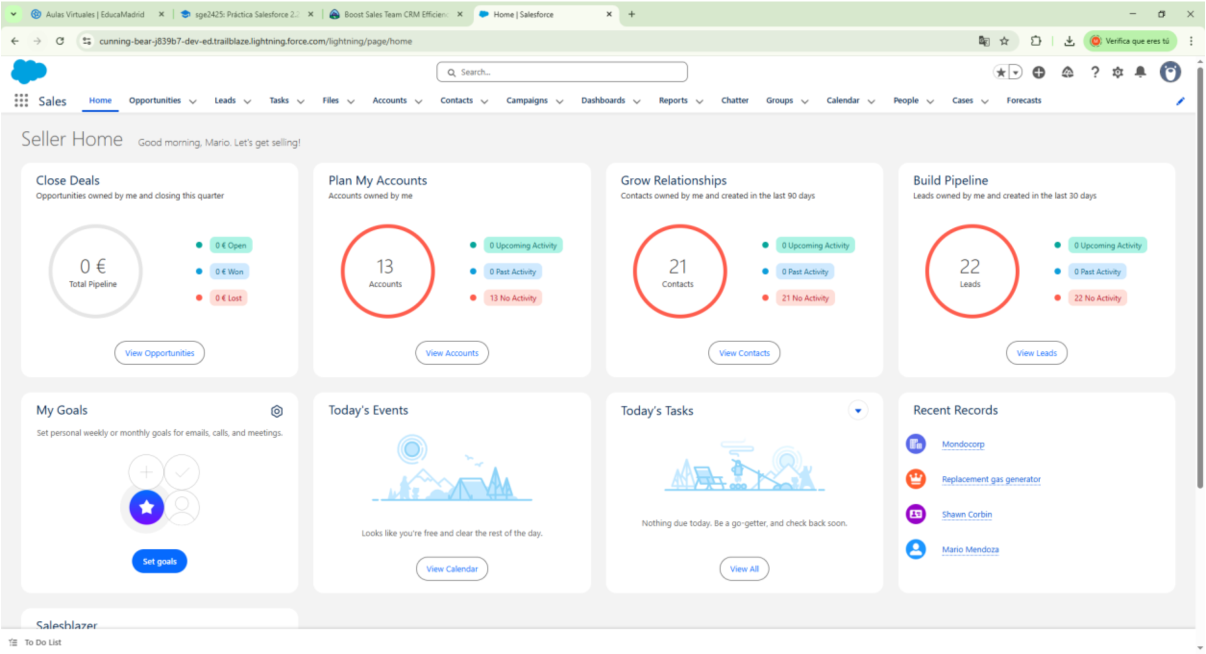
2.2 Realizamos test navegación (incluir pantallazo)



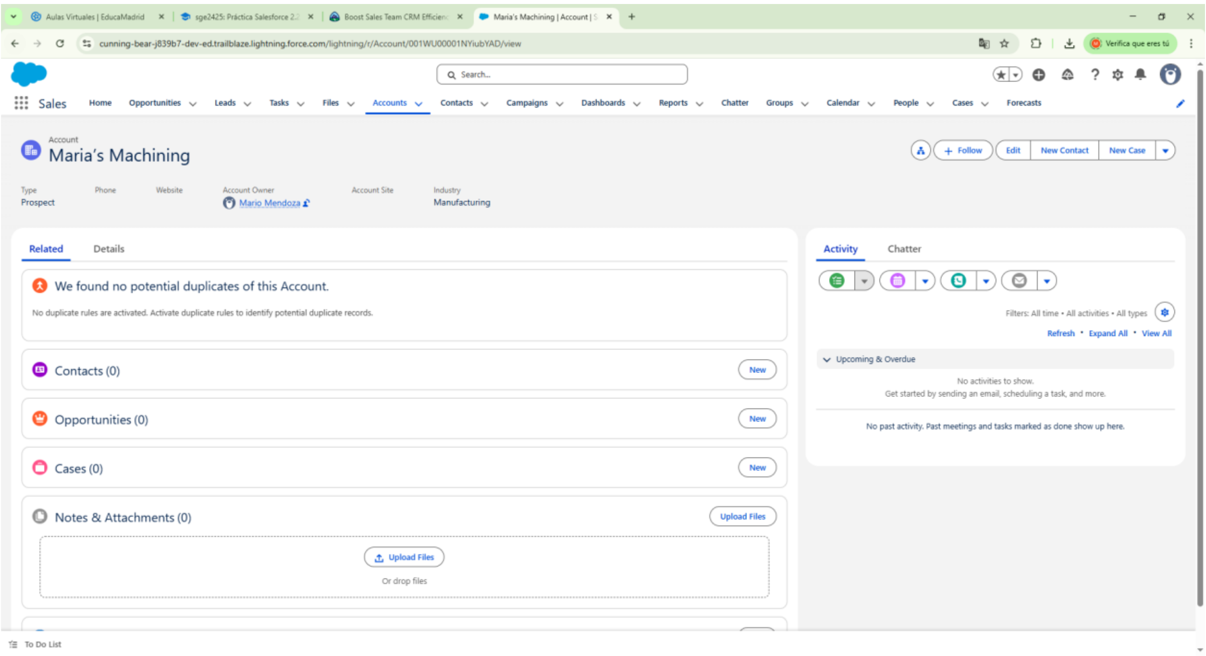
2.3 Realizamos ejemplos de flujos 'Dosis de Salesforce' (incluir pantallazos de cada ejemplo)



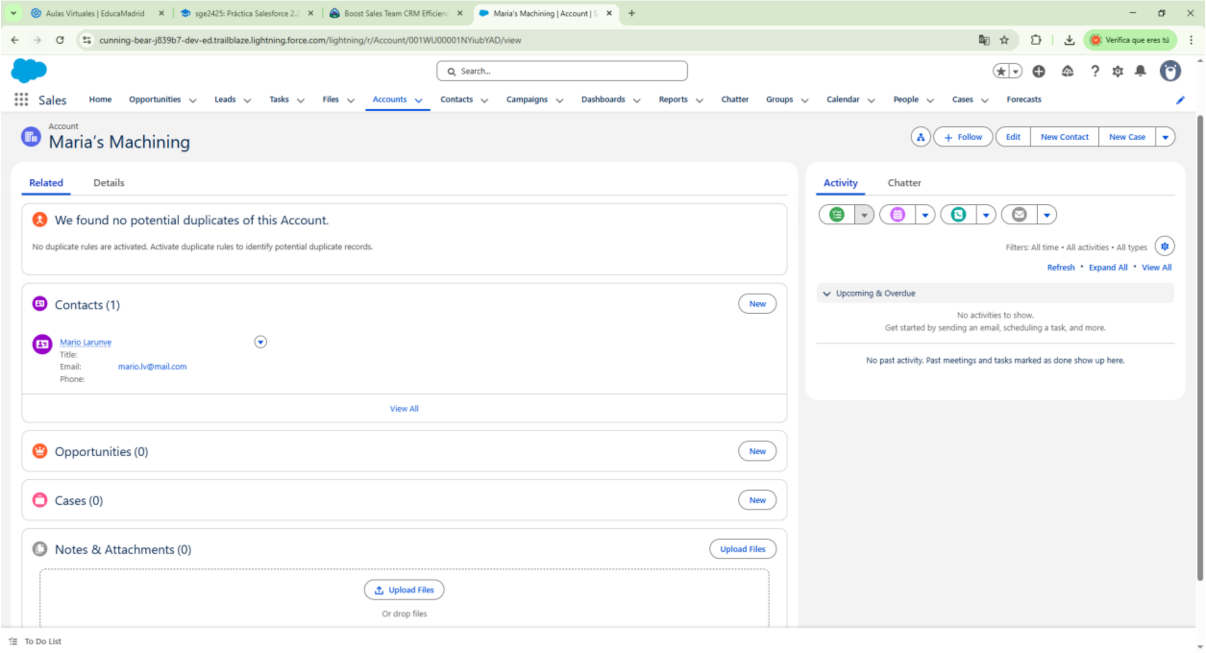
2.3.1 Navegación a área de ventas



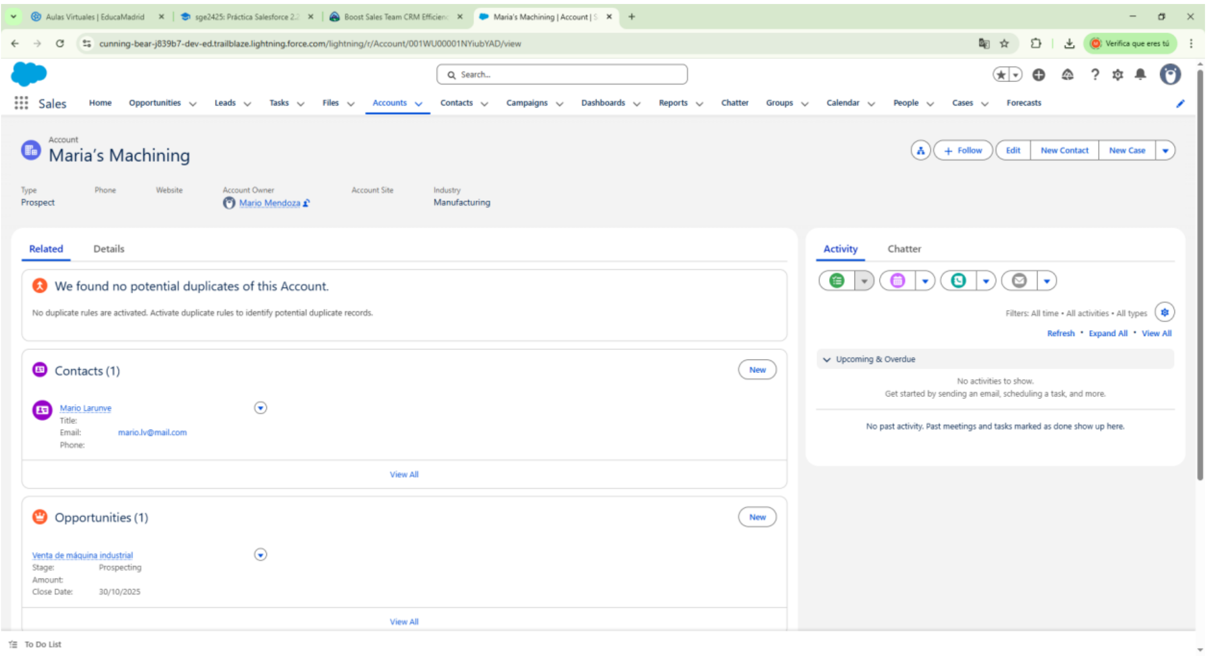
2.3.2 Creación de máquina Maria's Machining



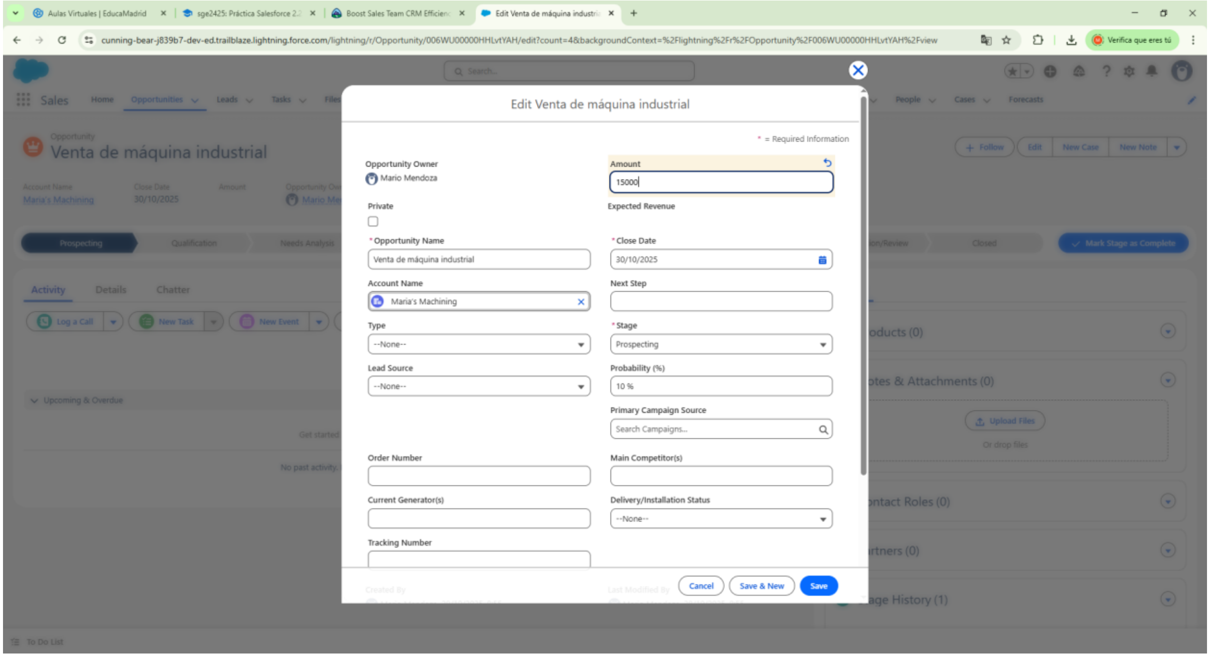
2.3.3 Creación de nuevo contacto



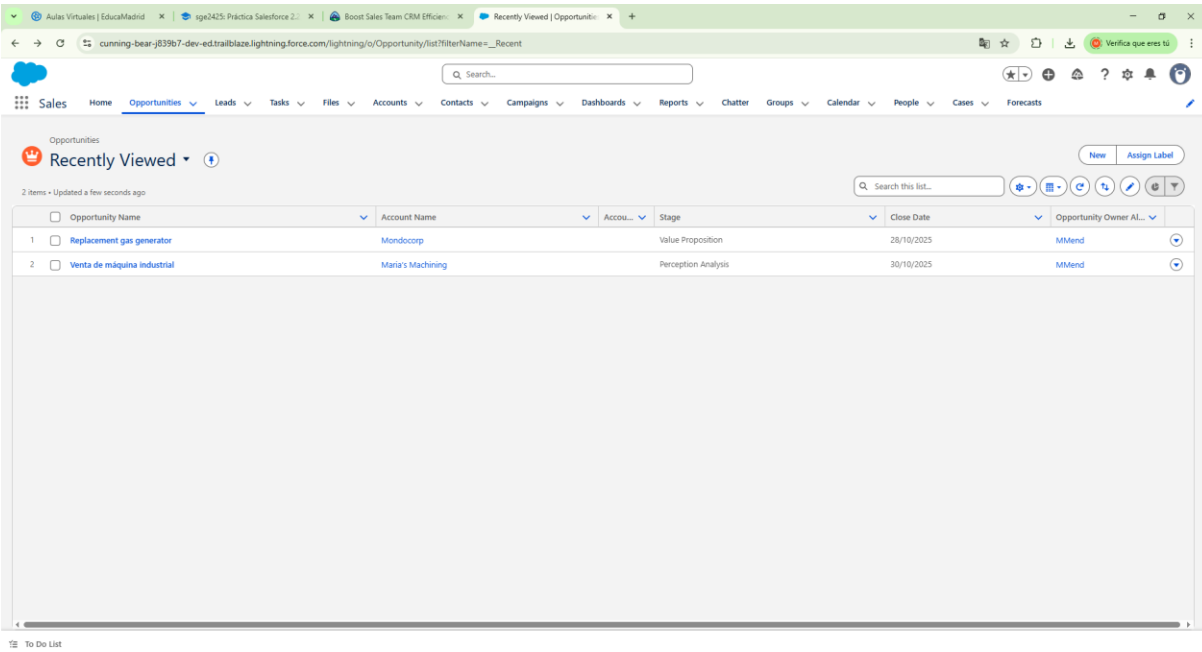
2.3.4 Creación de oportunidad



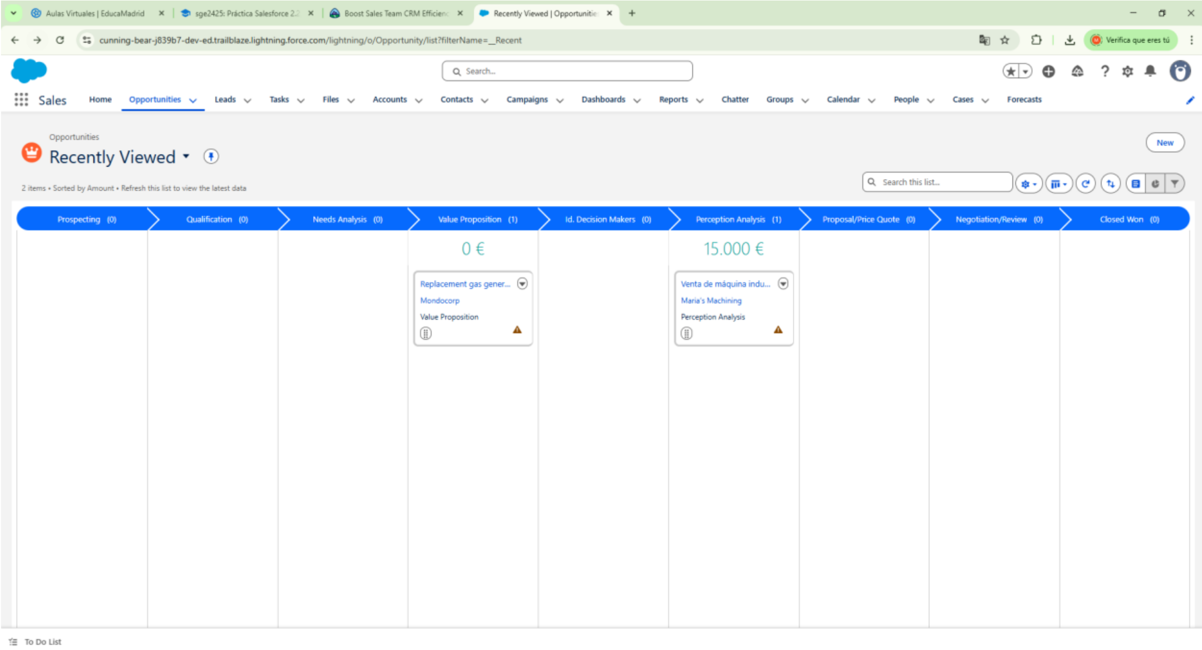
2.3.5 Modificación de cantidad de oportunidad



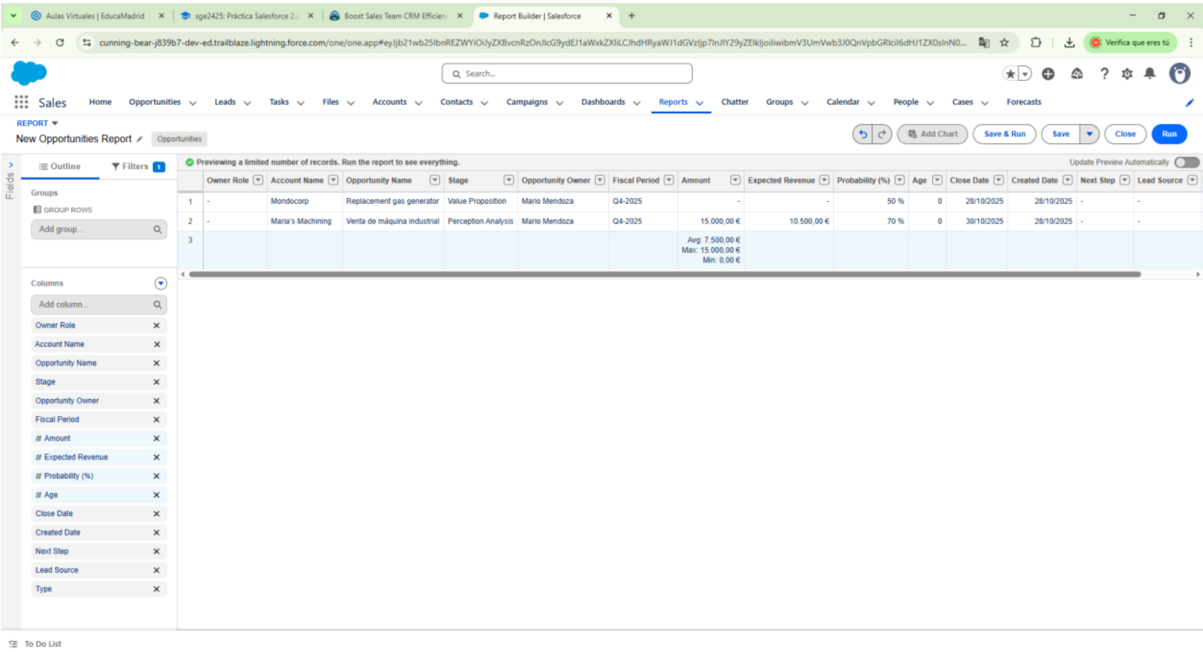
2.3.6 Visualice datos



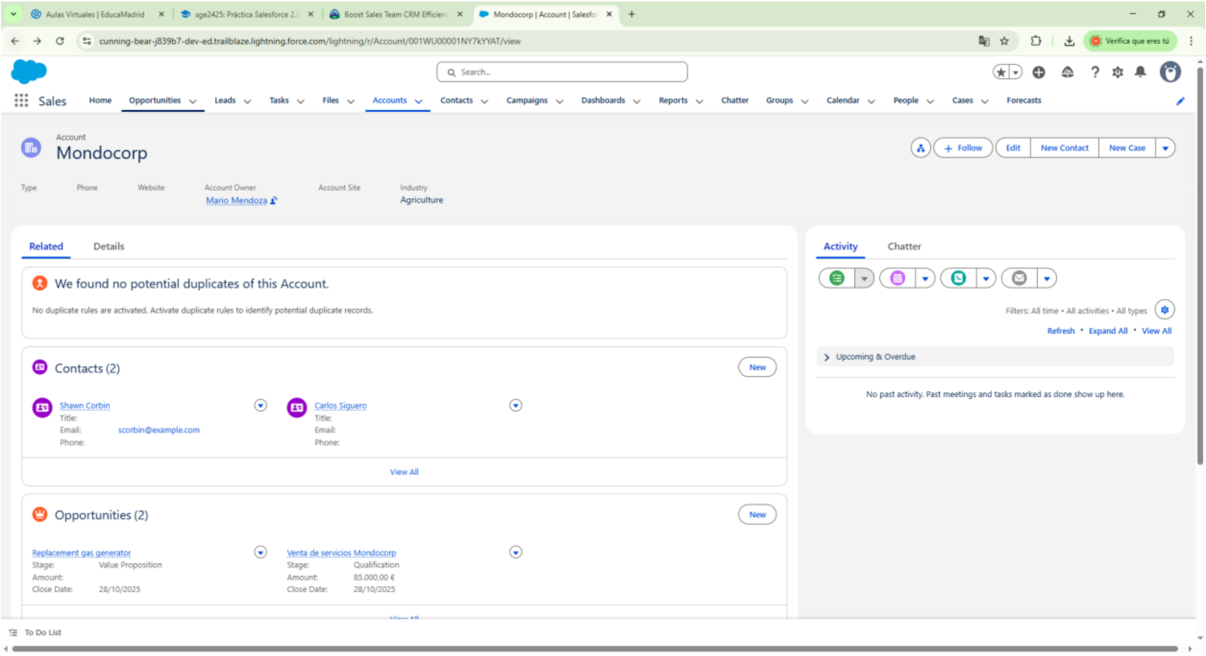
2.3.7 Visualizar modo kanvan



2.3.8 Crear informe para oportunidades



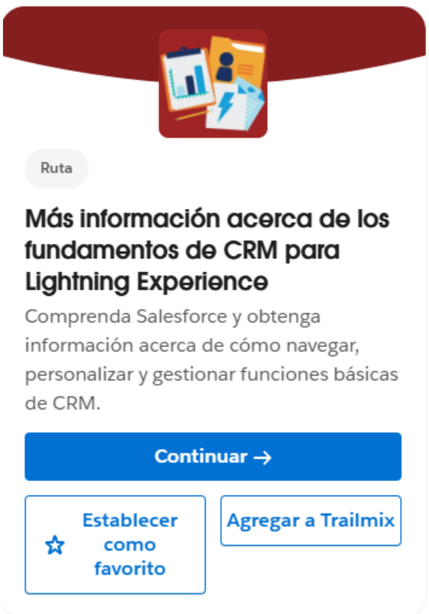
2.3.9 Agregar una cuenta y un contacto, y luego crear una oportunidad Mondocorp

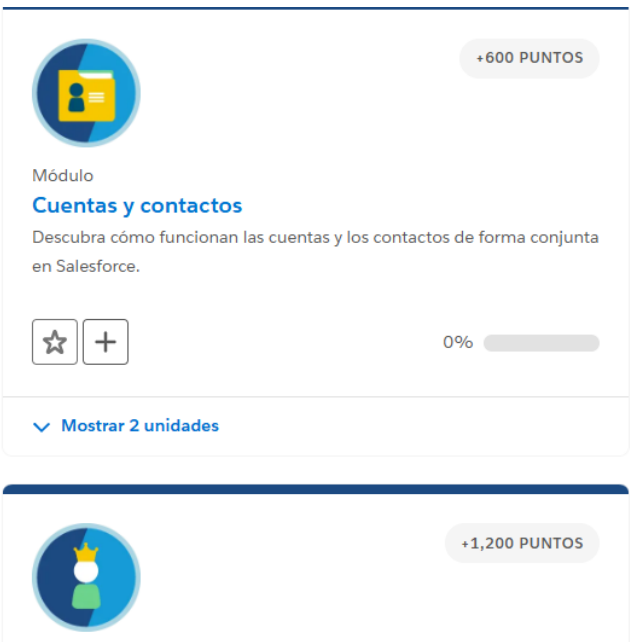


Paso 3 : Más información acerca de los fundamentos de CRM para Lightning Experience

Añade los pantallazos correspondientes a cada paso

https://trailhead.salesforce.com/es-MX/content/learn/trails/crm-essentials-lightning-experience





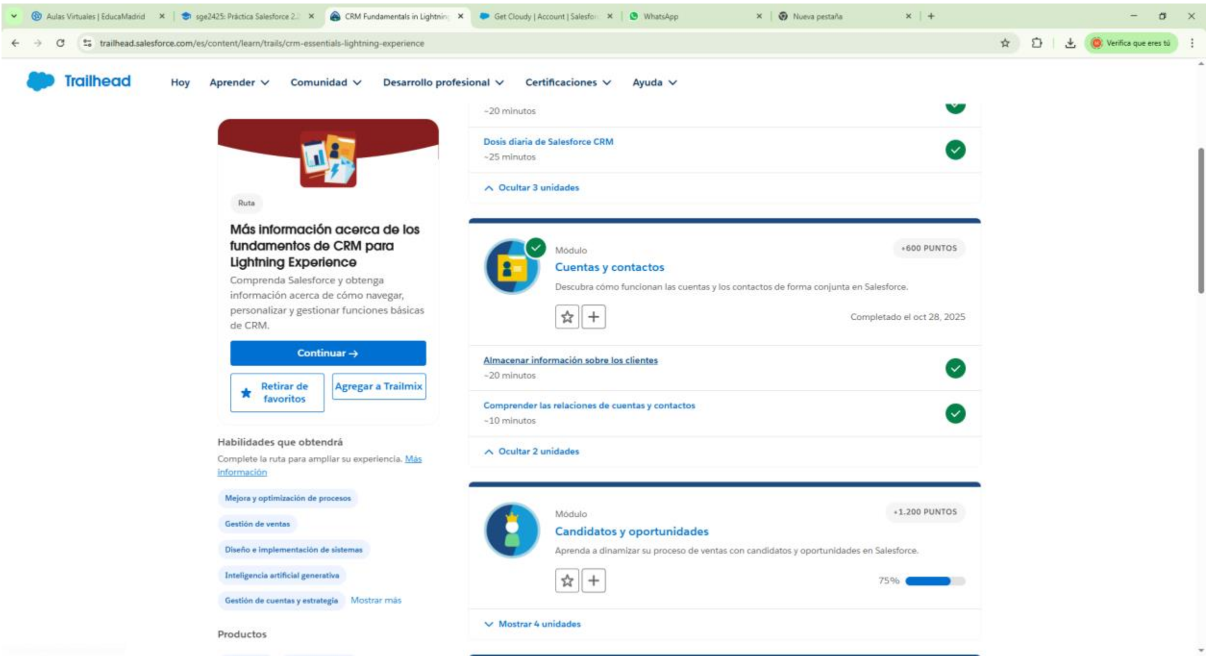
3.1 Cuentas y contactos

Almacenar información sobre los clientes
~20 minutos

Comprender las relaciones de cuentas y contactos
~10 minutos

3.1.1 Almacenar información sobre los clientes

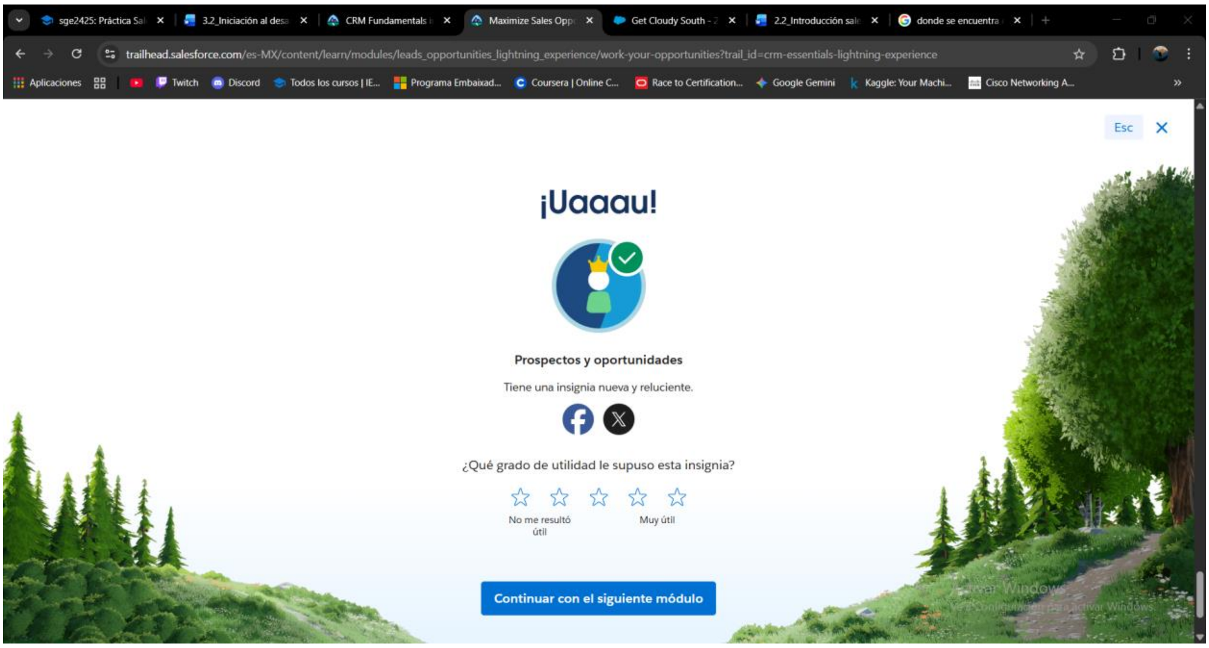
3.1.2 Comprender las relaciones entre cuentas y contactos



3.2 Prospectos y oportunidades. Solo primer punto

Crear prospectos y convertirlos en clientes potenciales
~25 minutos

3.2.1 Crear prospectos y convertirlos en clientes potenciales



3.3 Reportes y tableros para Lightning Experience

Más información sobre informes y tableros de Lightning
~10 minutos

Crear informes con el Generador de informes
~25 minutos

Filtrar el informe
~25 minutos

Dar formato al informe
~25 minutos

Visualizar sus datos con el generador de tableros de Lightning
~25 minutos

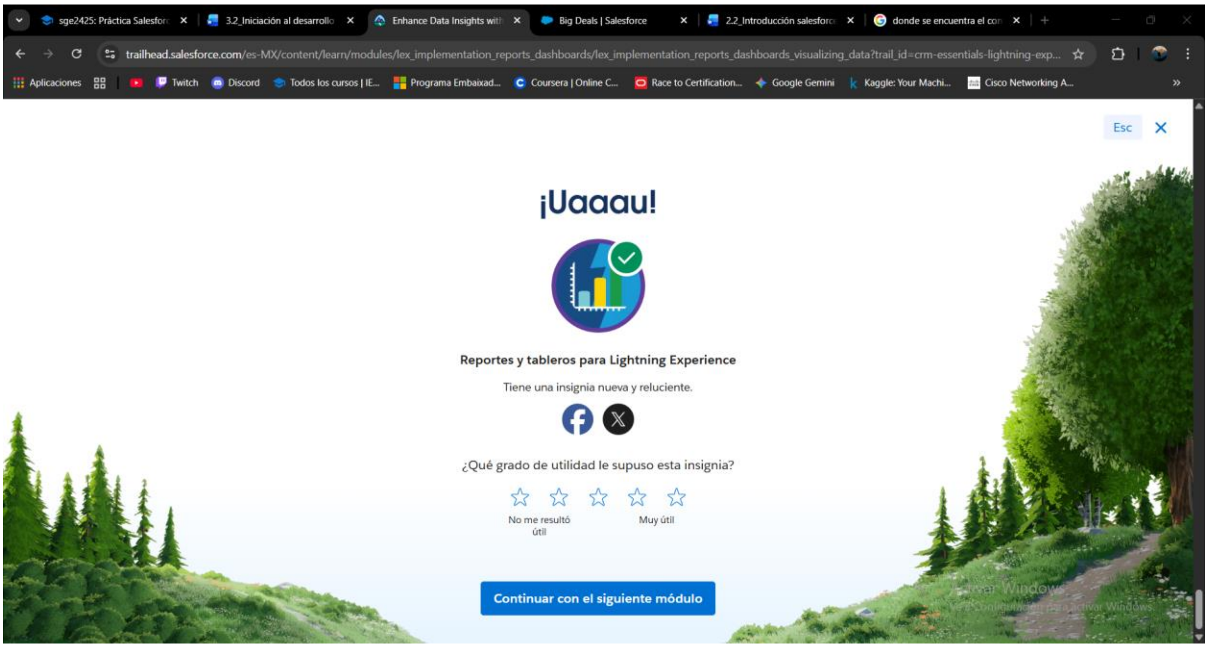
3.3.1 Más información sobre informes y tableros de Lightning

3.3.2 Crear informes con el Generador de informes

3.3.3 Filtrar el informe

3.3.4 Dar formato al informe

3.3.5 Visualizar sus datos con el generador de tableros de Lightning



3.4. Administración de Chatter para Lightning Experience

Empezar a trabajar con Chatter
~5 minutos

Trabajar con grupos de Chatter
~10 minutos

Activar el seguimiento de noticias en tiempo real
~15 minutos

Aprobar registros desde noticias en tiempo real de Chatter
~25 minutos

Desarrollar una estrategia de instalación
~10 minutos

3.4.1 Empezar a trabajar con Chatter

3.4.2 Trabajar con grupos de Chatter

3.4.3 Activar el seguimiento de noticias en tiempo real

3.4.4 Aprobar registros desde noticias en tiempo real de Chatter

3.4.5 Desarrollar una estrategia de instalación