

METODOLOGÍA

El curso se realiza íntegramente a distancia y se divide en 7 módulos. Cada uno de ellos consta de varios bloques que contienen enlaces al contenido en la plataforma de Salesforce Trailhead.

Los primeros pasos para darse de alta en Salesforce Trailhead se indican en el manual que se puede descargar en la plataforma de Aula Mentor.

Cada uno de los 7 módulos tiene un cuestionario final, para pasar al siguiente el alumno deberá superar un 65% de las preguntas. Al finalizar el último módulo se realizará un examen final con preguntas similares a las de la certificación de Administrador Salesforce. Los cuestionarios pueden realizarse en español o inglés.

La superación de todos los cuestionarios con un porcentaje superior al 65%, incluido el cuestionario final, significa que el alumno estará en disposición de presentarse a la certificación oficial de Administrador Salesforce.

El tiempo estimado para la realización del curso es de 60 días, alrededor de dos semanas por cada módulo. Se recomienda una dedicación de entre 2 y 6 horas semanales.

The Salesforce logo is a blue cloud shape with the word "salesforce" written in white lowercase letters inside it.

salesforce

REQUISITOS Y MATERIALES

- Aunque el curso tiene la opción de realizarlo tanto en inglés como en español, es recomendable tener conocimientos básicos de inglés informático para la realización de algunos ejercicios que no están traducidos completamente

- Es necesario disponer de un ordenador con acceso a internet y utilizar los siguientes navegadores: Google Chrome o Mozilla Firefox en la última versión disponible.

- No son necesarias las nociones de programación, pero sí estar familiarizado con la realización de fórmulas y lógica declarativa (por ejemplo las fórmulas de Microsoft Excel)

- Tener interés en el mundo de marketing y ventas

ADMINISTRADOR SALESFORCE

Salesforce es una herramienta CRM (Customer Relationship Management) que permite gestionar la relación de las empresas con sus clientes. Está orientada a potenciar las ventas a través de acciones de marketing sobre los clientes.

En estos momentos es la herramienta líder para procesos de ventas y marketing en Estados Unidos, país en el que lleva operando desde el año 2000. En España lleva operando desde el 2007 y ya lo utilizan las principales empresas del IBEX 35.

RESUMEN DEL CURSO

En el curso de Administrador Salesforce se aprende a gestionar la plataforma y a personalizarla para cubrir los procesos de negocio de ventas y/o marketing. El principal objetivo de este curso es dar una orientación práctica para poder obtener la certificación oficial de Administrador Salesforce.

El curso está dirigido a cualquier persona que tenga interés en aprender acerca de procesos de ventas o de herramientas empresariales desde el punto de vista tecnológico. Aunque no es necesario la realización previa del curso de Aula Mentor Introducción a Salesforce facilita la gestión de la plataforma y poder terminar el curso en el tiempo estipulado.

Aunque el contenido tenga puntos en común con el curso Introducción a Salesforce este curso pone el foco unicamente en afianzar contenidos prácticos y preparar la certificación.



Current Quarter Closed Pipeline

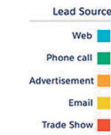
FQ1 2015 to date



Closing This Week

DEAL NAME	AMOUNT	CLOSE DATE
Acme Inc Install 95K	\$95.1K	Today
Save-u-lot Stores 49K	\$42.7K	Tomorrow
Northwest Credit 20K	\$20.8K	12/15/2014
Hugoo Inc. 120K	\$120K	12/16/2014
Green Jar Coffee Co. 16K	\$15.9K	12/16/2014
Masonite Luggage	\$10K	12/17/2014

Total Amount Closed



Amount Closed by Rep

Field Sales Team

Owner	1M	2M	3M
Anna Young			2.1M
Cindy Chang			2.6M
Dana Lee			2.3M
Denica Perry			2.3M
Dennis Olivero			2.3M
Edgar Jimenez			2.2M

CONTENIDOS

Durante el curso se tratarán los siguientes contenidos desde un punto de vista orientado a la práctica y a la preparación de la certificación:

- Configuración de la Org.
- Modelado y Gestión de datos.
- Personalización de Lightning Experience y Salesforce app.
- Fórmulas, validaciones y listas de selección.
- Seguridad de datos.
- Reportes y tableros.
- Monitorización y Gestión de cambios.