



# Zoho CRM per Responsabili Vendite

## Programma completo del corso

## Di cosa tratta:

Questo corso è progettato per fornire informazioni sulla strategia e la gestione del ciclo di vendita. Scopri come prevedere la domanda, coordinare i team e i territori e creare ed eseguire report.

## A chi è rivolto:

Ai Responsabili delle vendite e ai team leader che supervisionano, guidano e/o supportano i venditori all'interno del loro dipartimento o all'interno dell'organizzazione.

# Giorno Uno

---

## Modulo 1: [Introduzione](#)

- Benvenuto in Zoho CRM
- Introduzione all'automazione della forza vendite
- Obiettivi del corso
- Percorso di apprendimento

## Modulo 2: [Configurare il tuo account](#)

- Accesso a Zoho CRM
- Personalizzazione dell'interfaccia del CRM
- Navigazione e operazioni importanti

## Modulo 3: [Lead Nurturing](#)

- L'importanza del lead nurturing nelle vendite
- Following up ai lead

## Modulo 4: [Direzione delle vendite](#)

- Gestione account e contatti
- Prospecting dei potenziali
- Creazione della pipeline di vendita
- Quotazioni e chiusura offerte

## Modulo 5: [Operazioni di vendita sul campo](#)

- Importanza delle vendite sul campo
- App mobile per Zoho CRM
- Leads App
- Best practices

# Giorno Due

---

## Modulo 6: [Coinvolgere i Clienti](#)

- Panoramica della comunicazione multicanale in Zoho CRM
- Utilizzo dell'integrazione e-mail con CRM
- Utilizzo di modelli di e-mail personalizzati
- Gestione delle telefonate dall'interno del CRM
- Chat con i potenziali clienti
- Interagire con i prospects attraverso i social media
- Dimostrazione
- Domande e risposte

## Modulo 7: [Sales collaboration](#)

- Condivisione dei record con i colleghi
- Utilizzo di garanzie commerciali
- Collaborare con i colleghi utilizzando i feed
- Utilizzo di modelli e-mail personalizzati
- Dimostrazione
- Domande e risposte

## Modulo 8: [Massimizzare la produttività delle vendite - I](#)

- L'importanza della produttività delle vendite
- Filtri avanzati
- Macro
- Operazioni con i workflow
- Flusso del processo di vendita
- Ottenere l'approvazione dai manager

## Modulo 9: [Metriche delle vendite](#)

- Utilizzo dei report
- Gestione di report e dashboard

## Modulo 10: [Utilizzo delle estensioni](#)

- Panoramica delle estensioni
- Plug-in per MS Outlook
- Plug-in per MS Office
- Integrazione con Google Apps/Office 365

# Giorno Tre

---

## Modulo 11: [Team di vendita](#)

- Metodi di distribuzione dei lead
- Quotazioni di vendita
- Previsioni di vendita
- Gestione del territorio

## Modulo 12: [Zia](#)

- Zia Voice
- Zia Chatbot
- Il momento migliore per contattare i potenziali clienti
- Rilevamento di tendenze e anomalie

## Modulo 13: [Massimizzare la produttività delle vendite - II](#)

- Comprensione dei processi di vendita
- Guidare con Blueprint i team nell'eseguire un processo
- Approvazione dei record

## Modulo 14: [Gestione delle prestazioni di vendita](#)

- Personalizzazione di report e dashboard
- Metriche di vendita
- Metriche e-mails
- Real-time Insights (Motivator)
- Contest e segnapunti (Motivator)

## Conclusioni

- Una giornata lavorativa tipo di un Responsabile Vendite
- Best practice per il responsabile vendite
- Condivisione dell'esperienza di training
- Cosa c'è in arrivo?



Per maggiori informazioni  
E-mail: [info@stesa.it](mailto:info@stesa.it)