

Fundamentos de Sales Hub

1

día

6

demos

8

actividades

12

Promedio
de 2019

asistentes

Ideal para:

Responsables de:

- Definir operaciones y procesos internos de ventas
- Medir y comunicar el desempeño
- Usar Sales Hub para identificar leads, administrarlos y cerrar nuevos negocios

Nivel del curso:

- Principiante

Suscripciones recomendadas

Sales Hub Pro y Enterprise

El curso será más útil para los usuarios de estas dos suscripciones, ya que podrán acceder a todas las herramientas incluidas en las demostraciones, las buenas prácticas y las actividades del curso.

Si tienes la **versión gratuita o Starter de Sales Hub**, también podrás aprovechar el curso, dado que puedes usar el portal de prueba durante el día. Recuerda simplemente que varias secciones incluyen herramientas que no están disponibles en las suscripciones gratuitas y Starter.

Desliza para ver más



[Registrarse](#)

Programa

De 9:00 a 16:30

Aprenderás buenas prácticas y estrategias para ejecutar eficazmente un proceso de ventas inbound con HubSpot CRM y Sales Hub.

01 Gestión de datos de leads

Aprende los fundamentos de tu base de datos de HubSpot y los estados que puedes usar para monitorizar el progreso de los leads.

04 Automatización de negocios

Administra la configuración de tus negocios y define los pasos de automatización e introducción de datos obligatorios en tu pipeline.

02 Gestión de tareas de venta

Usa filtros y tareas para crear vistas guardadas que te permiten ver y procesar los seguimientos de leads más importantes.

05 Herramientas de productividad

Descubre nuevas maneras de acelerar tu ciclo de ventas y empieza a cerrar más negocios más rápido con las herramientas de productividad de HubSpot.

03 Gestión del pipeline

Usa los pipelines y registros de negocios de HubSpot para prever y monitorizar el progreso de ventas potenciales a lo largo del tiempo. Aprende buenas prácticas para definir las etapas de los negocios.

06 Rendimiento de las ventas

Familiarízate con las distintas herramientas de informes que puedes usar para controlar tu proceso de ventas.

Productos incluidos

Registros y propiedades de CRM

Filtros y vistas guardadas

Tareas y colas

Registros y etapas del negocio

Automatización de negocios

Productos y cotizaciones

Plantillas y secuencias

Fragmentos destacados y guías prácticas

Documentos y reuniones

Paneles

Herramientas de analíticas

Informes personalizados

[Registrarse](#)



¡Reserva ya
tu lugar!

[Regístrate aquí](#)

¿Tienes preguntas?

Escríbenos a

customertraining@hubspot.com

