



**Brilliant
Minds Force**
CONNECTING EDUCATION TO INDUSTRY

COM3201

Experiencia de Pasantía en Área Comercial

CRM, Automatización de Marketing y Operaciones de Ventas



DESCRIPCIÓN GENERAL

Una pasantía práctica que transforma la teoría de los fundamentos de marketing y ventas en flujos de trabajo guiados de BMF CRM y ERP. Los participantes practican todo el proceso comercial, desde la creación de contactos hasta el pedido de venta, la elaboración de informes, las reclamaciones y las devoluciones.

 brilliantmindsforce.com

 info@brilliantmindsforce.com

POR QUÉ LAS INSTITUCIONES ELIGEN ESTE CURSO

- Conecta la teoría con los flujos de trabajo comerciales reales de CRM y ERP.
- Desarrolla la confianza necesaria para incorporarse al mundo laboral mediante la práctica guiada.
- Produce evidencia práctica de habilidades relacionadas con el cliente, cotizaciones, pedidos e informes.

QUÉ ABARCA EL PROGRAMA

- 1 Gestión de contactos
- 2 Generación de clientes potenciales
- 3 Flujo de trabajo de conversión
- 4 Gestión de oportunidades y presupuestos
- 5 Operaciones de ventas
- 6 Gestión de existencias
- 7 Informes comerciales

ENFOQUE PEDAGÓGICO

- Tareas de prácticas basadas en escenarios
- Práctica guiada de CRM y ERP de BMF
- Simulación del flujo de trabajo de marketing a ventas
- Informes e interpretación del desempeño

RESULTADOS DEL APRENDIZAJE

- Simula el recorrido del cliente desde la creación del contacto hasta la realización del pedido.
- Utilice los informes de CRM para realizar un seguimiento del flujo de trabajo, el rendimiento de los representantes, las previsiones y conversión de cotización a pedido.

AJUSTE INSTITUCIONAL / IDEAL PARA

- Escuelas de formación profesional,
- Institutos de bachillerato,
- Universidades y Centros de Enseñanza Superior,
- Programas de Desarrollo Laboral,
- Programas de Preparación Técnica y Profesional.



DURACIÓN

Flexible /
Práctica guiada



FORMATO

Implementación en
línea, mixta o guiada



IDIOMA

Inglés /
Español



CERTIFICADO

Certificado de
prácticas de BMF



NIVEL

Práctica aplicada

Transforma la teoría del marketing y las ventas en experiencia práctica de CRM y operaciones comerciales.

Pregunta sobre la implementación, la personalización y la entrega en múltiples formatos.

INVOLUCRA A LOS
ESTUDIANTES

DESARROLLA LA
CONFIANZA

PREPÁRATE PARA EL
FUTURO.

CREA UN IMPACTO
DURADERO