



ExecuTrain

Impulsamos tu talento tecnológico



MICROSOFT

RED HAT

VIRTUALIZACIÓN

CIBERSEGURIDAD

DESARROLLO

OFFICE

BIG DATA

BLOCK CHAIN

BASES DE DATOS

GESTIÓN DE
SERVICIOS IT

CLOUD
COMPUTING

METODOLOGÍAS
EN PROYECTOS

SISTEMAS
OPERATIVOS

Y MÁS...



www.executrain.com.mx



¿Por qué ExecuTrain?

ExecuTrain es un proveedor de entrenamiento corporativo a nivel internacional y líder mundial en la capacitación empresarial. Contamos con más de 30 años de Experiencia y con más de 75 mil personas capacitadas a nivel Nacional.

Te guiamos en la definición de tus requerimientos de capacitación, en las diferentes etapas:

- ✓ Detección de necesidades, evaluación de conocimientos, plan de capacitación y seguimiento posterior para elegir el plan de capacitación como tú lo necesitas.
- ✓ El **más amplio catálogo de cursos**, desde un nivel básico hasta los niveles de conocimientos más especializados.
- ✓ En ExecuTrain el material y la **metodología están diseñados por expertos en aprendizaje humano**. Lo que te garantiza un mejor conocimiento en menor tiempo.
- ✓ Tú puedes confiar y estar seguro del aprendizaje porque nuestro **staff de instructores es de primer nivel**, algunos de los cuales son consultores en reconocidas empresas.
- ✓ No pierdas tu tiempo, los cursos están diseñados para un aprendizaje práctico.

Nuestro compromiso es que tú aprendas, si no quedas satisfecho con los resultados del programa, podrás volver a tomar los cursos hasta tu entera satisfacción o la devolución de tu dinero.

Modalidad de Servicio



Cursos en Fecha Calendario

Súmate a nuestros grupos en fechas públicas.



Cursos Privados

On site, en nuestras instalaciones o en línea con instructor en vivo.



Autoestudio con soporte de instructor

Cursos en modalidad autoestudio, con acceso 24/7 a la plataforma de estudio, con soporte de instructor y foros de ayuda

Duración: 70 horas

Copilot / Curso de Microsoft Copilot para ventas

La duración del curso es de 70 horas que se distribuye entre el contenido y las herramientas de colaboración. A su finalización, el alumno recibirá un diploma acreditativo.

La formación se realiza a través de nuestro Campus Virtual, con esta modalidad dispondrás de todo el contenido didáctico en la plataforma del curso y estará accesible, desde el día de inicio de curso, las 24 horas todos los días de la semana. El alumno también dispondrá de foros de participación, así como una tutorización continua.

El curso de Microsoft Copilot para ventas está dirigido principalmente a profesionales del área de ventas que buscan mejorar su eficiencia y efectividad mediante el uso de herramientas basadas en inteligencia artificial.



Perfil del Público

Dirigido principalmente a profesionales del área de ventas como:

- ✓ Representantes de ventas que desean personalizar sus interacciones con los clientes y gestionar su cartera de clientes de manera más eficiente.
- ✓ Gerentes de ventas que buscan herramientas para mejorar el rendimiento de sus equipos, analizar datos de ventas y automatizar tareas administrativas.
- ✓ Profesionales de marketing que desean integrar herramientas de IA para mejorar la generación de leads y la personalización de campañas de marketing.
- ✓ Equipos de atención al cliente que buscan mejorar la experiencia del cliente mediante respuestas rápidas y personalizadas.
- ✓ Profesionales de TI en el sector de ventas que necesitan implementar y gestionar soluciones de IA para mejorar los procesos de ventas.

En general, el curso estaría diseñado para cualquier persona dentro de la organización de ventas que esté interesada en utilizar tecnología avanzada para mejorar la productividad, la eficiencia operativa y la interacción con el cliente.



Requisitos Previos

Para participar en un curso de Microsoft Copilot para ventas, aunque los requisitos específicos pueden variar según el proveedor del curso o la plataforma de aprendizaje, generalmente se esperarían los siguientes:

Conocimiento Básico de Ventas: Tener una comprensión fundamental de los procesos y estrategias de ventas, aunque el curso pueda estar diseñado para adaptarse a todos los niveles de habilidad.

Experiencia con Microsoft 365: Dado que Microsoft Copilot se integra con herramientas de Microsoft 365 (como Outlook, Teams, Excel, etc.), los participantes deberían tener un conocimiento básico de estos programas.

Acceso a Microsoft Copilot y Herramientas Relacionadas: Es probable que necesites acceso a Microsoft Copilot y posiblemente a otras herramientas de Microsoft 365 para aprovechar al máximo el curso. Esto puede requerir una suscripción o acceso proporcionado por tu organización.

Habilidades Básicas de Computación e Internet: Competencia en el uso de computadoras y navegación por Internet para acceder al material del curso, participar en sesiones en línea, y utilizar software relacionado.

Compromiso de Tiempo: Disponibilidad para dedicar el tiempo necesario para completar el curso, incluyendo lecciones, ejercicios prácticos, y posiblemente proyectos o evaluaciones.

Módulos

Módulo 1: ¿Qué es Microsoft 365 Copilot?

- Visión general de Microsoft 365 Copilot: el sistema del copiloto
- La aptitud del empleado y el paradigma del modo de trabajo con la IA
- Las ventajas de la IA para cada puesto de trabajo
- Los prompts y el lenguaje natural
- ¿Dónde se aplica Copilot?

Modulo 2: Implementación de Microsoft Copilot para ventas

- Instalación de Microsoft Copilot (por el administrador)
- Instalación del complemento de Copilot for Sales para Outlook
- Uso de Microsoft Sales Copilot con Teams
- Instalar Copilot for Sales

Módulo 3: Como usar la IA para impulsar las ventas en las organizaciones

- El uso de la IA para mejorar la comunicación de ventas
- Generación de reuniones de ventas mejoradas con la IA
- Como usar los datos del CRM con IA
- Uso de espacios de colaboración
- Personalización de Microsoft Copilot

Modulo 4: Microsoft Copilot para ventas en Outlook

- Principales utilidades
- Conectar un contacto al CRM
- Crear un contacto en el CRM desde Copilot para ventas
- Gestión de actividades desde el CRM

- Uso del Copilot para creación de mensajes
- Visualizar y registrar un resumen de correo al CRM
- Ver un resumen de oportunidades

Módulo 5: Microsoft Copilot para ventas en Teams

- Creación de una reunión en Teams en entorno de Ventas
- Uso de la App de Microsoft Copilot para ventas durante una reunión
- Generar un resumen de reunión de ventas
- Creación de tareas a partir de un resumen de ventas
- Compartir un registro de CRM en una conversación de Teams
- Visualización y actualización de registros
- Espacios de colaboración en Copilot para ventas

Modulo 6: Uso de la IA responsable en el ámbito de ventas

- Aspectos a tener en cuenta para generar contenido
- Como gestionar los resúmenes de emails
- Como gestionar el seguimiento de reuniones con Copilot para ventas
- Como gestionar las oportunidades

Módulo 7: El proceso de gestión del cliente con Microsoft Copilot para ventas

- Se analizará el ciclo de vida de la gestión del cliente utilizando Microsoft Copilot para ventas