



TEMARIO GENIUS VENTAS

Etapa 1 - Miércoles 02/09 - 11:00 - 13:00 ART

Módulo 1

- Introducción a Pilot
- ¿Cómo ingresar a Pilot?
- Flujo del Lead
- Módulos

Módulo 2

- Ventas Básico
- Creación de leads
- Generación y administración de tareas
- Generación de presupuestos (0km – Usados – Plan de ahorro)
- Cierre de leads
- Venta
- Lectura del tablero inicial

Módulo 3

- Ventas Avanzado
- Tareas (reasignación, posponer)
- Corrección de errores en el tablero inicial
- Búsqueda de leads y filtros
- Lectura de íconos
- Comentarios (ventas y leads)
- Seguimiento de las ventas (Ventas estados dinámicos y estado del legajo)



TEMARIO GENIUS VENTAS

Etapa 2 - Miércoles 09/09 - 11:00 - 13:00 ART

Módulo 4

- Reportes
- Cartera de Leads
- Leads cerrados (importación de leads)
- Test Drive
- Cartera de Oportunidades
- Cartera de tareas
- Tareas realizadas
- Cartera de ventas
- Evolución de ingreso de leads
- Costo por dato
- Retoma de ventas

Módulo 5

- Manejo App Ventas

Módulo 6

- Manejo APP Stock

Etapa 3 - Miércoles 16/09 - 11:00 - 13:00 ART

Módulo 1

- Usuarios
- Alta
- Baja
- Modificación
- Roles
- Sucursales



TEMARIO GENIUS VENTAS

Módulo 2

- Comercial
- Objetivo de venta
- Lista de precios
- Descripciones

Etapa 4 - Miércoles 23/09 - 11:00 - 12:30 ART

Módulo 3

- Canales de datos
- Grupos de Captura
- Orígenes de datos
- Regla de reasignación de leads
- Motivos de cierre
- Rango de apertura

Módulo 4

- Comunicación
- Plantillas (presupuesto y boletos)
- Emails
- SMS
- Reglas automáticas de envío
- Mail masivo



TEMARIO GENIUS VENTAS

Etapa 5 - Miércoles 30/09 - 11:00 - 12:30 ART

Módulo 5

- Maestros
- Estados de venta
- Tipo de venta
- Tipo de Cliente
- Tipo de Negocio
- Tipo de Contacto

Módulo 6

- Catálogo