

COMMUNICATION

VEN-043

Administrer Salesforce pour l'équipe commerciale

Administrer Salesforce pour l'équipe commerciale : utilisateurs et droits, objets et champs, processus de vente, automatisations, rapports et tableaux de bord, qualité des données.

**DURÉE****14 heures****FORMAT****Visio****TARIF****Sur devis****FINANCEMENT****Étude OPCO****NIVEAU****Selon prérequis**

Validation et reconnaissance

Attestation de fin de formation et certificat de réalisation. Cette formation ne prépare pas à une certification enregistrée au RNCP ou au répertoire spécifique.



Une formation adaptée à vos besoins

Questionnaire avant la session : édition de Salesforce, usages, processus de vente, difficultés. Le cas fil rouge reprend le processus de l'entreprise.



Délai d'accès

Sous 15 jours selon les disponibilités, après analyse du besoin.



Accessibilité

Les besoins d'aménagement sont étudiés avant la session avec notre référent handicap.



Ce que vous saurez faire à l'issue de la formation



Objectif 01

Créer et gérer utilisateurs, profils, rôles et ensembles d'autorisations selon le principe du moindre privilège.



Objectif 02

Adapter le modèle de données : objets, champs, listes de sélection, présentations de page.



Objectif 03

Paramétrer le processus de vente : étapes d'opportunité, règles de validation.



Objectif 04

Créer des automatisations simples avec les outils déclaratifs.



Objectif 05

Construire rapports et tableaux de bord, et mettre en place des règles de qualité des données.



Public visé et prérequis



Pour qui

Futurs administrateurs Salesforce dans une PME.
Responsables de l'administration des ventes.
Responsables commerciaux qui pilotent avec Salesforce.



Prérequis

Utiliser Salesforce comme utilisateur. Disposer d'un environnement de test.



Déroulement de la formation

Dates, horaires, lieu ou accès à distance sont confirmés dans la convocation. Le livret d'accueil, le règlement et les contacts utiles sont transmis avant la session.

Programme détaillé

01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	13	14	15	16
----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----

14 heures · 16 séquences · programme adapté après positionnement



Utilisateurs et sécurité - Organisation, licences, utilisateurs



Utilisateurs et sécurité - Profils, ensembles d'autorisations, rôles



Utilisateurs et sécurité - Partage des enregistrements



Utilisateurs et sécurité - Audit des accès



Modèle de données - Objets standard et personnalisés



Modèle de données - Champs, listes de sélection, relations



Modèle de données - Présentations de page



Modèle de données - Processus de vente et règles de validation



9

Automatisation et données - Flux déclaratifs

déclencheurs, conditions, actions



10

Automatisation et données - Alertes et tâches automatiques



11

Automatisation et données - Import de données et dédoublonnage



12

Automatisation et données - Règles de qualité



13

Rapports et pilotage - Types de rapports et filtres



14

Rapports et pilotage - Tableaux de bord



15

Rapports et pilotage - Prévisions de vente



16

Rapports et pilotage - Bonnes pratiques d'administration et documentation

✓ Méthodes pédagogiques et évaluation

Méthodes pédagogiques

Démonstrations puis pratique dans un environnement de test. Cas fil rouge sur le processus de vente de l'entreprise.

✓ Évaluation des acquis

Pendant : tests d'accès, liste de contrôle, flux testés. En fin de formation : cas noté et quiz. Questionnaire de satisfaction à chaud.

Moyens et supports pédagogiques

Un ordinateur par participant, navigateur récent. Environnement Salesforce de test. En classe virtuelle : connexion stable, webcam et micro.

Financement

Financement possible par l'entreprise ou son OPCO selon les règles applicables et après accord écrit. Aucune prise en charge n'est garantie avant cet accord.

NOVA ACADEMY - société par actions simplifiée (SAS) - SIRET 993 541 879 00017. Déclaration d'activité n° 76 34 14584 34. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État. Certification CERT_S0626_0811 délivrée par CEVA Solution, pour les actions de formation. Contact : formation@capsulecom-nova.fr.