

CRT 251

PRÉPARATION A LA CERTIFICATION SALES CLOUD CONSULTANT



DESCRIPTION

Êtes-vous prêt à prendre la prochaine étape dans votre carrière en devenant un consultant certifié Salesforce Sales Cloud ? Les formateurs vont présenter les scénarios qui vous aideront à renforcer vos connaissances des fonctionnalités Sales Cloud en réfléchissant aux considérations des besoins en conception. Cette formation présente les objectifs de l'examen pour vous aider à concentrer vos efforts sur la préparation de l'examen de certification Consultant Salesforce Sales Cloud.

PUBLIC VISÉ

La préparation à la certification Consultant Salesforce Sales Cloud est conçue pour les personnes expérimentées dans la conception de solutions Sales Cloud et qui préparent l'examen de certification Consultant Salesforce Sales Cloud.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Revoir les différents objectifs de l'examen et leur poids
- Comprendre les fonctionnalités du produit pour se focaliser sur la meilleure préparation de l'examen
- Discuter comment concevoir des solutions Sales Cloud pour répondre à des besoins métier spécifiques
- Évaluer votre niveau de préparation à l'examen en répondant à des questions pratiques

PRÉ-REQUIS

Afin de pouvoir suivre cette formation vous devez

- avoir obtenu la certification d'Administrator Salesforce
- avoir des connaissances pratiques des sujets abordés dans le guide d'étude de la certification Sales Cloud Consultant
- avoir 2 à 5 ans d'expérience dans la mise en œuvre de Sales Cloud et la conception de solutions Sales Cloud.

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

Vous pouvez assister à ce cours en personne ou en ligne. Les deux types de formation proposent un programme et une qualité pédagogique identiques. Ils incluent la définition des concepts théoriques, des démonstrations, une attention personnalisée de la part d'un formateur certifié et autorisé par Salesforce et un échange avec vos pairs. Un manuel de cours est remis aux stagiaires via la plateforme de gestion de contenu Mimeo.

Dans la salle de formation, un paperboard et un écran interactif sont mis à disposition ainsi que des stylos et carnets. Les stagiaires doivent venir avec leur ordinateur.

Pour assister à la formation en ligne, il vous suffit d'avoir un ordinateur, un navigateur et une connexion Internet performante afin de regarder, d'écouter et de pouvoir interagir avec le formateur. Les équipes opérationnelles d'ISDI sont connectées en permanence pour s'assurer du bon déroulement de la formation et peuvent à tout moment être contactées via le mail formation@isdi.education. Un support technique est également disponible en permanence pour les stagiaires.

SUIVI ET ÉVALUATION

Des questions type de l'examen sont posées pour vous aider à concentrer vos efforts sur la préparation de l'examen à la certification. Le formateur s'assure de leur bonne réalisation et de la bonne compréhension des concepts à connaître pour l'examen. ISDI conserve les feuilles d'émargement signées par les participants en présentiel et l'intégralité des temps de connexion des stagiaires en classe virtuelle afin de pouvoir attester de leur présence. Par ailleurs un certificat de réalisation est remis à chaque stagiaire à la fin de la formation, conformément aux recommandations du Ministère du Travail.

A la fin du stage, deux évaluations sont réalisées par les stagiaires sur l'atteinte des objectifs, la qualité de la formation et du formateur, ainsi qu'une appréciation du service proposé par ISDI.



**TRAILHEAD
ACADEMY**
Authorized Training Provider



DURÉE

1 jour (8 heures)

MODE D'ENSEIGNEMENT

Formation en présentiel ou en classe virtuelle (FOAD)

LANGUE

Formation en français / Supports en anglais

TARIF

Inter : 725€ HT / Participant
Intra : nous consulter

DELAI D'ACCÈS

Vous pouvez vous inscrire jusqu'à 1 semaine avant le début de la formation.

CRT 251

PRÉPARATION A LA CERTIFICATION SALES CLOUD CONSULTANT

PROGRAMME

Introduction and Overview

- Introductions
- Overview of Exam Objectives

Account and Contact Management

- Access to Accounts and Contacts
- Contact Roles and Partner Roles
- Data.com

Campaign and Lead Management

- Campaign Hierarchy and Influence
- Lead Conversion
- Lead Data Quality
- Reporting on Campaigns and Leads

Opportunity Management

- Products, Price Books, and Quotes
- Sales Process Design

Forecasting

- Sales Stages, Forecasts, and Pipeline
- Customizable Forecasting vs. Collaborative Forecasts

Sales Productivity

- Sales Productivity Features
- Salesforce for Outlook
- Salesforce Console for Sales
- Salesforce1 Mobile App
- Collaborating with Chatter
- Salesforce CRM Content vs. Chatter Files

Integration and Data Management

- Data Migration Steps and Tools
- Large Data Volumes
- Integration Options
- Salesforce Communities

Practice Test & Review

Wrap Up



ISDI CRM Education France – 19A rue du rocher - 75008 Paris
www.isdicrm.com - Tél : 01 88 46 88 57 - Email : formation@isdi.education

N° de déclaration d'activité 11755944475 auprès du préfet de région d'Ile-de-France
La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :
ACTIONS DE FORMATION

