



Formation : Consultant Technico-fonctionnel Salesforce

Entreprise	Candidat
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Recruter sur mesure ou former des Consultants Technico-fonctionnels Salesforce ➤ Bénéficier de compétences directement opérationnelles et certifiées en mission ➤ Evaluer la progression pédagogique des consultants dans le cadre de projets présentés en soutenance 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Être formé au métier de Consultant Technico-fonctionnel sur Salesforce, 1^{er} CRM leader mondial sur le marché ➤ Bénéficier de compétences directement opérationnelles et certifiées pour une intégration réussie en mission ➤ Présenter ses projets devant un jury de professionnels et valoriser ses compétences auprès des recruteurs



Formation	Métiers
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Formation intensive sur 57 jours ✓ Possibilité de personnalisation du parcours pédagogique, par module ✓ Des projets d'application réalisés, à l'issue de chaque module ✓ Tests, quizz et cas pratiques pour la préparation aux certifications Administration Salesforce ADX201 et Développement Salesforce DEX403 	<pre> graph TD C[Certifiés Salesforce ADX 201 DEX403] --> T[Consultant Technico-Fonctionnel] C --> A[Administrateur] C --> B[Business Analyst] C --> M[Consultant AMOA] </pre>
Financement <ul style="list-style-type: none"> ✓ Tarif public de la formation complète de 57 jours : 7500 € HT ✓ Financement possible via différents dispositifs en fonction du statut du candidat 	

Réseau partenaire du groupe



Formation : Consultant Technico-fonctionnel Salesforce

Publics bénéficiaires

Ingénieurs développement, Consultants fonctionnels (Chef de projet, Business Analyst...), ou utilisateurs de CRM avec un bon niveau d'anglais (niveau B2 intermédiaire supérieur) souhaitant se spécialiser sur Salesforce.

Objectifs pédagogiques

- Connaître les enjeux d'un **CRM**
- Comprendre la **gestion de projet** : toutes les étapes de l'analyse du besoin à la conduite du changement
- Maîtriser les fonctionnalités avancées pour l'administration de la **plateforme Salesforce**
- Maîtriser le développement déclaratif pour les **plateformes App Builder**
- Obtenir les **certifications Administration Salesforce ADX201 et Développement Salesforce DEX403**

Programme pédagogique – 57 jours (sous réserve de réajustement pédagogique)

M1 - Les bases essentielles pour la mise en place d'un projet CRM – 13 j

- ✓ Qu'est-ce que le CRM ?
- ✓ Les forces de vente, Stratégie marketing
- ✓ Le Service client
- ✓ Gestion d'un projet CRM (Phase Projet, Méthodologie)
- ✓ Analyse du besoin de votre client
- ✓ Apprendre la structuration d'une base de données
- ✓ Modélisation processus & Architecture fonctionnelle des SI
- ✓ Recette de l'application pour une solution de Qualité
- ✓ **Projet** : Définition d'un cahier des charges pour la mise en place d'un CRM

M2 - Administration de la plateforme Salesforce avec l'expérience Lightning – 15 j

- ✓ Présentation de Salesforce sous de multiples facettes
- ✓ Créer sa propre Organisation Développeur
- ✓ Certification & Guide d'examen, Opportunités de carrière
- ✓ Création et gestion des utilisateurs
- ✓ Sécurité et accès aux données
- ✓ Personnalisations des objets
- ✓ Gestion des données, Rapports et tableaux de bord
- ✓ Automatisation
- ✓ Gestion du processus de support
- ✓ **Projet 1** : Configuration du CRM pour l'administration des affaires
- ✓ **Projet 2** : Configuration des paramètres de sécurité et du suivi des modifications

M3 - Acquisition & Développement déclaratif pour les plateformes App Builder – 8 j

- ✓ Construire votre modèle de données
- ✓ Profils et autorisations, Construire votre interface utilisateur

- ✓ Types d'enregistrement
- ✓ Présentation de business Logic
- ✓ Préserver la qualité des données
- ✓ Automatisation avec Process Builder et Workflow
- ✓ Enregistrer l'ordre d'exécution
- ✓ Processus d'audit
- ✓ Déploiement de votre application
- ✓ Gestion des données, Rapports et tableaux de bord
- ✓ **Projet 1** : Création d'une application personnalisée
- ✓ **Projet 2** : Gestion des règles de validation et automatisation des processus métier

M4 - Parfaire son parcours Salesforce : les indispensables – 9j

- ✓ Analyse & Production des documents sur les projets Salesforce
- ✓ Se familiariser aux autres plateformes de Salesforce
- ✓ Savoir concevoir et mettre en œuvre un modèle de sécurité
- ✓ Savoir mettre en place un processus guidé et d'automatisation
- ✓ **Préparation et Passage Certification ADX201**
- ✓ **Projet** : 1^{ère} livraison du CRM Salesforce, paramétrage et développements fondamentaux

M5 – Bonnes pratiques d'une mission d'Administration Salesforce et de développement App Builder – 12 j

- ✓ Faire communiquer Salesforce avec un système d'information
- ✓ Savoir Préparer et Animer une présentation
- ✓ Posture du Consultant & Maîtrise de la relation Client
- ✓ Atelier - Mise en situation pour les administrateurs (Points fort, Comprendre les besoins Client, Savoir Paramétrer Salesforce)
- ✓ **Préparation et Passage Certification DEX403**
- ✓ **Projet** : 2^{ème} livraison du CRM Salesforce, paramétrage et développements avancés

Modalités pédagogiques

- Formation ouverte à distance (prêt d'ordinateur si besoin) en **classe virtuelle**, ou sur site en IDF
- Alternance de cours théoriques et pratiques avec des **projets d'application**
- Accompagnement pédagogique synchrone avec des **intervenants certifiés**
- **Evaluation continue** et **préparation aux certifications** au travers de nombreux tests et quizz, et des projets

