

L'ADMINISTRATION SALES CLOUD: PRODUITS, DEVIS, COMMANDES ET PRÉVISIONS COLLABORATIVES (ADM251)



APERÇU

L'administration Sales Cloud: Produits, Devis, Commandes et Prévisions Collaboratives est une formation complète pour tous les administrateurs qui ont besoin de configurer et maintenir ces fonctionnalités pour leurs organisations. Utilisant des scénarios de cas réels, cette formation apprend aux administrateurs comment configurer les produits, les catalogues de prix, les devis, et les commandes pour rationaliser leurs processus. Ce cours apprend également aux administrateurs comment configurer les prévisions collaboratives pour générer des prévisions précises et suivre l'atteinte des quotas.

A QUI S'ADRESSE CE COURS ?

L'administration Sales Cloud: Produits, Devis, Commandes et Prévisions Collaboratives est une formation qui s'adresse aux administrateurs expérimentés qui ont besoin de configurer et maintenir ces fonctionnalités pour leurs organisations.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Une fois cette formation terminée, vous saurez:

- Configurer les Produits, les Catalogues de prix, les Devis et les Commandes
- Configurer les Prévisions Collaboratives

CONDITIONS REQUISES ET PRÉPARATION À LA FORMATION

Pour pouvoir suivre le cours ADM251, vous devez avoir suivi la formation "L'essentiel de l'administration pour les nouveaux administrateurs" ou avoir un minimum de 6 mois d'expérience en administration.

Complétez également le trailmix suivant avant de venir en cours :

[Trailmix, Trailhead Academy](#)

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

La formation inclut la définition des concepts théoriques, des démonstrations, des exercices pratiques, une attention personnalisée de la part d'un formateur certifié et autorisé par Salesforce et un échange avec vos pairs. Des manuels sont remis aux stagiaires et des ordinateurs leur sont prêtés. Un paperboard et un vidéoprojecteur sont mis à disposition dans la salle de formation.

SUIVI ET ÉVALUATION

À la fin du stage:

- Une évaluation est réalisée par le stagiaire sur l'atteinte des objectifs, la qualité de la formation et des intervenants
- Une attestation de participation est remise au stagiaire
- Les feuilles de présence signées par les stagiaires et le formateur, par demi-journée de formation ainsi que l'évaluation réalisée par le stagiaire sont remises au client



DURÉE

1 jour (7 heures)

MODE D'ENSEIGNEMENT

Formation en classe

LANGUE

Formation en français /
Supports en anglais

INTERFACE UTILISATEUR

Salesforce Classic

L'ADMINISTRATION SALES CLOUD: PRODUITS, DEVIS, COMMANDES ET PRÉVISIONS COLLABORATIVES (ADM251)

MODULES ET SUJETS

Configurer les Produits, les Catalogues de prix, les Devis et les Commandes

- Décrire les capacités des produits, des catalogues de prix, des devis et des commandes
- Décrire les relations entre les opportunités, les produits, les catalogues de prix, les devis, les contrats et les commandes
- Créer et personnaliser les produits et les catalogues de prix pour suivre les produits et leurs différents prix de vente
- Ajouter des produits aux opportunités
- Générer des devis affichant le prix proposé pour les produits et les services
- Synchroniser des devis aux opportunités
- Ajouter des produits aux commandes pour suivre les demandes du client pour les produits et les services

Configurer les prévisions collaboratives

- Décrire les capacités des prévisions collaboratives
- Activer les prévisions pour les utilisateurs
- Configurer plusieurs types de prévision pour créer des prévisions basées sur les opportunités, les familles de produits, les parts d'opportunités et les champs personnalisés
- Désigner les étapes d'opportunités pour créer des prévisions sur les catégories
- Définir des responsables de prévision et activer les ajustements
- Ajouter des données de quotas pour les utilisateurs
- Créer des rapports sur les prévisions et les quotas