

# PRÉPARATION À LA CERTIFICATION CONSULTANT SALESFORCE SALES CLOUD ET QUIZZ (CRT251 et QUIZZ)



## APERÇU

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.



## À QUI S'ADRESSE CE COURS ?

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

Une fois cette formation terminée, vous saurez :

- Revoir les différents objectifs de l'examen et leurs poids dans l'examen
- 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
- Evaluer votre niveau de préparation à l'examen en répondant à des questions pratiques

## CONDITIONS REQUISES

Afin de pouvoir suivre cette formation vous devez :

- Avoir réussi la certification Administrateur Salesforce
- Connaître les sujets traités dans le guide d'étude de la certification Consultant Sales Cloud
- Avoir de l'expérience dans l'implémentation de Sales Cloud et la conception de solutions Sales Cloud

## MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

La formation inclut 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. 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

2 jours (14 heures)

### MODE D'ENSEIGNEMENT

Formation en classe

### LANGUE

Formation en français / Supports en anglais

### INTERFACE UTILISATEUR

Lightning Experience

# PRÉPARATION À LA CERTIFICATION CONSULTANT SALESFORCE SALES CLOUD ET QUIZZ (CRT251 et QUIZZ)

## MODULES ET SUJETS

Gestion des Comptes et Contacts

Gestion des Campagnes et des Prospects

Gestion des Opportunités

Prévisions

La productivité des ventes

Intégration et Gestion des données

Tests pratiques et quizz



EI-INSTITUT – Centre de Formation du Groupe EI-Technologies  
24, Rue Jacques Ibert - 92300 Levallois-Perret – Tél. : +33(0)1 80 03 88 00  
[www.ei-technologies.com/fr/formation](http://www.ei-technologies.com/fr/formation) – Email : [atc@ei-institut.com](mailto:atc@ei-institut.com)