

MAITRISE ET PILOTAGE DE VOTRE IMPLEMENTATION SALESFORCE (BSX101)



APERÇU

Explorez les fonctionnalités de Salesforce et acquérez les connaissances nécessaires pour prendre avec assurance des décisions relatives à l'implémentation de Salesforce. Dans le cadre de ce cours de 3 jours, fortement axé sur la discussion, découvrez les objets et applications standard et personnalisés, la gestion et la visualisation des données, les outils d'automatisation des flux, les mécanismes de sécurité, et bien plus encore. Franchissez les étapes et jalons clés d'une initiative d'implémentation de Salesforce, articulez efficacement vos besoins métier et fournissez des directives aux membres de l'équipe chargés de l'élaboration de solutions pour mettre au point une solution Salesforce robuste qui répond aux objectifs métier.

A QUI S'ADRESSE CE COURS ?

Ce cours est conçu pour les personnes qui participent (ou participeront bientôt) à une initiative d'implémentation de Salesforce dans un rôle décisionnel. Cela inclut, sans toutefois s'y limiter, les analystes métier, les responsables informatiques, les chefs de projet, les dirigeants et les cadres délégués. Ce cours n'est pas recommandé pour les personnes chargées de la création de solutions.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Une fois cette formation terminée, vous saurez :

- Identifier les principales parties prenantes nécessaires à une mise en œuvre réussie de Salesforce
- Décrire le modèle de données Salesforce qui concerne Customer 360, Salesforce Clouds et Salesforce Platform
- Communiquer les mesures de sécurité appropriées et nécessaires pour contrôler l'accès à l'organisation et aux données
- Discuter des objets et applications standard ou personnalisés qui doivent être implémentés en fonction des exigences et de cas d'utilisation spécifiques.
- Élaborer efficacement une stratégie de migration des données vers votre organisation Salesforce tout en maintenant une qualité élevée des données
- Comprendre les outils d'automatisation Salesforce et la façon dont ils résolvent divers défis métier
- Analyser les données Salesforce avec des rapports et des tableaux de bord
- Parcourir les phases et les étapes clés d'une mise en œuvre Salesforce.

CONDITIONS REQUISES

Complétez le trailmix suivant avant de venir en cours : [Trailmix](#), [Trailhead Academy](#)

Vous devez avoir un niveau de compréhension de l'écrit avancé en anglais.

IMPORTANT : Si vous utilisez votre ordinateur personnel et si une configuration est décrite dans le [Guide de configuration logicielle](#), vous devez la compléter avant le début du cours

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

Lors de la demande d'inscription, une analyse du besoin nous permet de nous assurer des pré-requis et du niveau de connaissance du stagiaire, de vérifier si les objectifs de la formation répondent au besoin exprimé.

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. Le niveau du stagiaire est évalué tout au long de la formation, afin de s'assurer que les notions sont bien acquises.

Des manuels électroniques sont remis aux stagiaires. Un environnement de formation disponible 30 jours est fourni pour chaque stagiaire.

La formation en classe inclut la mise à disposition d'un ordinateur par stagiaire. Un paperboard et un vidéoprojecteur sont mis à disposition dans la salle de formation.

La classe virtuelle, interactive et en temps réel, est animée avec une plateforme de visioconférence adaptée et accessible depuis le navigateur web. Afin de pouvoir suivre la formation à distance, le stagiaire doit être équipé d'un ordinateur et d'une connexion internet. Un casque ou des écouteurs, et un deuxième écran sont des outils optionnels qui permettent d'optimiser l'expérience d'apprentissage.

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 dans le cas de la formation en classe ou l'attestation d'assiduité signée par le stagiaire et l'organisme de formation dans le cas de la classe virtuelle sont adressées au client
- L'évaluation réalisée par le stagiaire est remise au client



DURÉE
3 jours (21 heures)

MODE D'ENSEIGNEMENT
- Formation en classe
- Classe virtuelle

LANGUE
Formation en français /
Supports en anglais

INTERFACE UTILISATEUR
Lightning Experience

MAITRISE ET PILOTAGE DE VOTRE IMPLEMENTATION SALESFORCE (BSX101)

MODULES ET SUJETS

Introduction aux concepts de mise en œuvre de Salesforce

Modèle de données Salesforce

- Découvrir la plateforme Customer 360
- Examiner les clouds Salesforce
- Naviguer dans la plateforme Salesforce
- Consulter le modèle de données de la plate-forme Salesforce
- Comprendre la visualisation des données

Sécurité et accès

- Créer des utilisateurs
- Accéder à l'organisation
- Contrôler les données

Objets et applications

- Examiner les objets standard
- Comprendre les objets personnalisés
- Explorer les applications standard
- Découvrir les applications personnalisées

Personnalisations Salesforce

- Utiliser des champs
- Concevoir des présentations de page
- Comprendre les types d'enregistrements
- Examiner les capacités dynamiques

Gestion réussie des données

- Déterminer la stratégie de données
- Créer des données
- Assurer la qualité des données

Automatisation des processus

- Rationaliser les processus métier à l'aide d'outils d'automatisation
- Apprendre l'automatisation axée sur les objectifs
- Automatiser avec Flow

Analyse des données à l'aide des rapports et des tableaux de bord

- Organiser les rapports et les tableaux de bord
- Créer des rapports
- Créer des tableaux de bord
- Créer une stratégie d'analyse

Adoption et amélioration continue

- Adopter votre mise en œuvre
- Évaluer les améliorations continues

Découvrez les bases de l'IA

Les cours de la Trailhead Academy incluent une leçon dans laquelle vous découvrirez les concepts liés à l'IA, les bonnes pratiques qui en découlent et les méthodes pour l'intégrer à Salesforce afin de gagner en productivité.