



Parcours de Formation Utilisateurs Salesforce :
Mieux piloter pour mieux performer
avec Salesforce Lightning Expérience

A destination de ...

Avec Salesforce, vous êtes :

- Utilisateur régulier : intermédiaire
- Directeur et Directrice commercial(e)

Objectifs de la formation

Une fois cette formation terminée, vous pourrez :

- **Piloter** en direct avec vos commerciaux une revue de leur pipeline d'opportunité
- **Savoir** si tous vos commerciaux utilisent correctement Salesforce
- **Construire votre tableau de bord** de suivi et le recevoir toutes les semaines par e-mail
- **Expliquer** à votre équipe comment entrer de façon efficace **leur plan d'action** de suivi commercial
- **Activer les alertes hebdomadaires** pour visualiser les opportunités qui ne sont pas correctement suivies
- **Visualiser et amender vos prévisions de vente** et générer **l'émulation** commerciale

Cette formation est dispensée par un **Consultant certifié Salesforce**.

Modules de formation

Chaque module est constitué :

- d'une explication théorique du formateur
- d'une démonstration pratique
- d'un exercice pratique pour les stagiaires
- d'un débriefing de l'exercice (formateur/stagiaires).

MODULE 1 : Toute la puissance des vues de liste Kanban

- Création des bon filtres valables pour tous
- Sélection des champs d'affichage
- Décision et anticipation du suivi commercial sans changer d'écran

MODULE 2 : Le premier tableau de bord

- Mesurer facilement si tous vos commerciaux utilisent Salesforce
- Voir s'ils entrent l'information au bon endroit
- Visualiser si le commercial est proactif sur ses opportunités
- Identifier les raisons qui nous font perdre des affaires



MODULE 3 : Le bon usage des activités

- Comprendre les différentes activités
- Mettre en œuvre les actions de suivi pour maximiser les chances de gagner vos opportunités
- Ne pas négliger des opportunités importantes
- Construire des alertes hebdomadaires pour le management

MODULE 4 : Pilotage et ajustements des prévisions de ventes

- Activer et paramétrer la fonction Prévision
- Connaître le principe de chargement des objectifs de votre équipe
- Visualiser et ajuster les valeurs

Déroulé

Début à 9h

- Introduction
- Module 1 : de 9h15 à 10h15
- Pause
- Module 2 : de 10h30 à 12h45
- Pause méridienne
- Module 3 : de 13h45 à 15h45
- Pause
- Module 4 : de 16h à 17h
- Conclusion et évaluation

Fin à 17h15

Contenu des modules de formation et aspects logistiques

IT.BRM Consulting effectuera la formation concernant les modules ci-dessous décrits.

Chaque module est structuré en 4 phases constituées :

- D'une explication théorique (formateur).
- D'une démonstration (formateur).
- D'un exercice pratique (stagiaires).
- D'un débriefing de l'exercice (formateur/stagiaires).

Prérequis :

Être utilisateur de Salesforce, disposer d'une licence active.

Nombre de stagiaires par groupe : entre 6 et 10 personnes

Formation à distance, via Microsoft Teams

Logistique :



Les moyens nécessaires au bon déroulement de la formation sont les suivants :

- 1 Ordinateur par stagiaire
- La connexion de votre ordinateur à Internet
- Un émargement sera effectué via signature électronique :

Cette feuille est signée par chaque stagiaire, ainsi que par le formateur (+ tampon de la société IT.BRM Consulting).

Une copie est adressée au Client,

L'original est gardé par IT.BRM Consulting qui doit joindre ce document à sa facture.

Évaluation :

IT.BRM Consulting fera une évaluation en fin de chaque formation.

Cette évaluation « à chaud » permet de mesurer la qualité de la formation, ainsi que l'atteinte des objectifs pédagogiques (avoir compris) et opérationnels (être capable de).

Cette évaluation se fera sous forme de QCM.

Sanction :

Une attestation, précisant notamment la nature, les acquis, et la durée de la session, sera remise, par l'organisme de formation (IT.BRM consulting) au bénéficiaire, à l'issue de la prestation.

Le support électronique de formation sera transmis aux stagiaires

Prix

Formation d'une journée : 1100 euros HT par personne.

