

PRÉPARATION À L'EXAMEN DE CERTIFICATION SALES CLOUD CONSULTANT (CRT251)



APERÇU

Découvrez comment améliorer votre préparation à l'examen et acquérir la confiance dont vous avez besoin pour devenir Salesforce Certified Sales Cloud consultant. Dans ce cours de préparation à la certification d'une journée dispensé par un formateur, renforcez vos connaissances des caractéristiques et des fonctionnalités de Sales Cloud en passant en revue les objectifs de l'examen, notamment la gestion des prospects, la gestion des comptes et des contacts, la gestion des opportunités, la productivité et l'intégration des ventes, et la gestion des données. Répondez à des questions pratiques pour évaluer vos connaissances des sujets d'examen et maximiser votre chance de réussite de l'examen de certification Salesforce Sales Cloud Consultant.

A QUI S'ADRESSE CE COURS ?

Ce cours est conçu pour toute personne qui se prépare activement à obtenir sa certification Salesforce Certified Sales Cloud Consultant.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Une fois cette formation terminée, vous saurez :

- Tous les objectifs de l'examen.
- Discuter des caractéristiques et des fonctionnalités du produit couvertes par l'examen.
- Évaluer votre niveau de préparation à l'examen en répondant à des questions pratiques

CONDITIONS REQUISES ET PRÉPARATION À LA FORMATION

Les stagiaires doivent détenir la certification Salesforce Administrator et avoir au moins un an d'expérience dans l'utilisation de Salesforce et des processus de vente, et dans la mise en œuvre de solutions Sales Cloud orientées client. Ils doivent se sentir à l'aise avec tous les concepts abordés dans le guide d'examen Salesforce Certified Sales Cloud Consultant.

Vous devez avoir également 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

CERTIFICATION

La formation CRT251 fait partie des formations recommandées pour préparer l'examen Salesforce Certified Sales Cloud Consultant. La liste complète des prérequis pour le passage de certification est fournie par Salesforce dans le [guide d'examen](#). Une inscription sur une session de formation inter-entreprises, donne droit à un voucher de passage de l'examen de certification correspondante. Le voucher, valable de 6 à 12 mois, est adressé au stagiaire sur simple demande, sans coût supplémentaire. A noter que cette offre est valable pour un seul voucher par certification ; si vous vous inscrivez à plusieurs formations préparant à la même certification, vous aurez droit à un seul voucher gratuit.

Attention :

- L'examen de certification Salesforce ne se déroule pas dans le cadre de la formation et il appartient au stagiaire de s'y inscrire via le webassessor
- Nous ne recommandons pas de passer l'examen directement à l'issue de la formation. Une préparation supplémentaire doit être fournie

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, 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
1 jour (7 heures)

MODE D'ENSEIGNEMENT
- Formation en classe
- Classe virtuelle

LANGUE
Formation en français /
Supports en anglais

INTERFACE UTILISATEUR
Lightning Experience

PRÉPARATION À L'EXAMEN DE CERTIFICATION SALES CLOUD CONSULTANT (CRT251)

MODULES ET SUJETS

Introduction

- Introductions
- Présentation des objectifs de l'examen
- Accès rapide à Sales Cloud
- Présentation des stratégies d'implémentation
- Importance de l'analyse métier

Gestion des comptes et contacts

- Présentation des Comptes et contacts
- Gestion des territoires de l'entreprise
- Accès au compte

Gestion des campagnes et des prospects

- Influence d'une campagne
- Le cycle de vie d'une campagne
- Conversion d'un prospect
- Qualité des données d'un prospect
- Rapports sur les prospects

Gestion des opportunités

- Parcours personnalisés
- Planification de produit
- Produits, Catalogue de prix, et devis
- Gestion avancée des devises

Prévisions

- Prévisions collaboratives
- Rapports sur les tendances historiques
- Création de types de rapports personnalisés
- Conception d'instantanés de rapport
- Analyse du succès d'un projet

La productivité des ventes

- Fonctionnalités de la productivité des ventes
- Intégration Outlook
- Intégration Gmail
- Console Lightning Sales
- Salesforce Mobile
- Collaboration avec Chatter
- Suivi des ouvertures d'email
- Amélioration de la productivité des ventes avec Quip et les notes avancées

Intégration et gestion des données

- Etapes et outils de migration de données
- Volumes de données importants
- Options d'intégration
- Capture d'ID externe
- Skinny tables
- Amélioration de la performance des rapports

Tests pratiques