

## Formation SF4 Utilisateur Sales Cloud

### Objectifs de la formation :

---

A l'issue de la formation, vous serez en capacité d'utiliser les fonctions principales de Sales Cloud

#### Public

Utilisateurs Sales Cloud

#### Prérequis

Profil commercial ou marketing

#### Durée

1 jour (9h00 – 17h00)

Soit 7 heures de formation

#### Tarif

Formation accessible toute l'année.  
Nous contacter pour planifier la formation et obtenir un devis (max : 4 stagiaires)

#### Moyens pédagogiques et techniques

- Formation assurée par un consultant/formateur expert sur la solution
- Exposés théoriques et mise en pratique
- Validation des acquis à travers des exercices pratiques et/ou des quizz
- Remise d'un support de formation
- Formation en présentiel ou à distance
- Le stagiaire doit être équipé de son propre poste de travail avec la solution installée
- Pour les personnes en situation de handicap, notre référent handicap est disponible pour échanger sur l'accessibilité de nos formations

#### Dispositif de suivi et d'évaluation des résultats à la formation

- Fiche de présence
- Validation des compétences faite par le formateur lors des exercices pratiques et les quizz.
- Formulaire d'évaluation de la formation
- Certificat de fin de formation

### Programme :

---

#### JOUR 1

##### Découverte de l'application SALEScloud

- Terminologie métier
- Introduction à SALEScloud
- Navigation dans les écrans

##### Pistes, Comptes et Contacts

- Création de pistes, comptes, contacts
- Attribution des pistes
- Conversion des pistes
- Bonnes pratiques

##### Opportunités et Devis

- Création d'une nouvelle opportunité
- Ajouts de produits à une opportunité
- Changements de statut d'une opportunité
- Création de devis à partir d'une opportunité
- Bonnes pratiques

##### Activités

- Gestion des tâches
- Consigner un appel
- Création d'évènements

## Suite Programme :

### Envoi d'emails

- Paramétrage messagerie
- Modèles d'email
- Intégration Outlook / Gmail
- Envoi d'emails en masse

### Personnalisation Salesforce

- Paramétrage du profil
- Personnaliser la navigation
- Créer des vues de liste

### Usage de Salesforce

- Présentation de l'application mobile
- Fonction de recherche
- Rapports et tableaux de bord
- Exporter des données