L'ESSENTIEL DU CRM POUR LES UTILISATEURS DÉBUTANTS AVEC LIGHTNING EXPERIENCE

APERÇU

La formation "L'essentiel du CRM pour les utilisateurs débutants avec Lightning Expérience" est une formation complète et pratique qui garantira votre réussite avec Salesforce.

Elle est indispensable pour les utilisateurs débutants sur Salesforce.

DURÉE
1 jour

MÉTHODE MOBILISÉE
Distanciel ou sur site

TYPE FORMATION
Intra Entreprise

LANGUE
Formation en français / Supports en français

DÉLAIS D'ACCÈS
Dans les 6 mois après la contractualisation de la prestation

TARIF
1050€ HT (Max 8 personnes)

Référent PSH
Christophe LURO
c.luro@bizkor.fr

Modalité d'accès:
Tél: 09 70 73 50 04
@: contact@bizkor.fr

PUBLIC

La formation "L'essentiel du CRM pour les utilisateurs débutants avec Lightning Experience" s'adresse :

- Aux utilisateurs débutants des applications Salesforce dans leur entreprise.

PRÉ-REQUIS

Aucun.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Une fois cette formation terminée, vous saurez :

- Personnaliser votre navigation ;
- Comprendre les relations de comptes et de contacts ;
- Créer et convertir des pistes ;
- Utiliser des opportunités ;
- Visualiser des succès à l'aide de Parcours et Kanban ;
- Utiliser Chatter.

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

La formation inclut la définition des concepts théoriques, des démonstrations, des exercices pratiques, une attention personnalisée de la part d'un formateur certifié et un échange avec vos pairs. Des supports numériques sont remis aux apprenants.

ÉVALUATION DES ACQUIS

- Une évaluation est réalisée par l'apprenant pour que le formateur évalue l'atteinte des objectifs sous forme de questionnaire.

EVALUATION DE LA SATISFACTION

- Une évaluation est réalisée par l'apprenant sur l'atteinte des objectifs, la qualité de la formation, des intervenants, du contenu et du contexte.
- Un certificat de réalisation est remis à l'apprenant

MODULES ET UNITÉS PÉDAGOGIQUES

Salesforce CRM

- Premier pas avec Salesforce CRM
- Navigation générale

Accéder au module Trailhead

Comptes et contacts pour Lightning Experience

- Premier pas avec les comptes et les contacts
- Compréhension des relations de comptes et de contacts

Accéder au module Trailhead

Pistes et opportunités pour Lightning Experience

- Création et conversion de pistes
- Utilisation de vos opportunités
- Vente en équipe et partage du mérite
- Visualisation des succès à l'aide de Parcours et Kanban

Accéder au module Trailhead

Chatter pour Lightning Experience

- Premier pas avec Chatter
- Utilisation des groupes Chatter
- Activation du suivi de fil
- Approbation des enregistrements depuis un fil Chatter
- Développement d'une stratégie de déploiement

Accéder au module Trailhead