



FICHE PROGRAMME DE FORMATION

N° Déclaration Activité Formation : 93 06 07497 06

2024

Parcours de Formation Utilisateurs Salesforce : Pilotage et Performance Commerciale avec Salesforce Lightning Expérience

Cette formation a pour objectif d'apprendre à piloter en direct avec vos commerciaux une revue de leur pipeline d'opportunité et savoir si tous vos commerciaux utilisent correctement Salesforce



Objectifs pédagogiques

- Expérimenter les atouts de la vue Kanban pour le suivi commercial
- Construire le Tableau de bord de suivi commercial
- Structurer les activités Salesforce nécessaires au pilotage commercial
- Déterminer la paramétrage Salesforce des objectifs et de la fonction de prévision



Public concerné

- Utilisateur régulier : intermédiaire
- Directeur et Directrice Commerciale

Prérequis

- Disposer d'une licence Salesforce active

Moyens

- 1 ordinateur par personne
- Une connexion à internet
- 1 accès à une org de dev Salesforce
- 1 présentation power point

Déroulement

- 7 heures - de 9h à 13h et de 14h à 17h
- Sur place ou en distanciel via Teams

Méthodes

- Auto diagnostique avec outil dédié
- Explication théorique
- Démonstration
- Exercices pratiques
- Débriefing de l'exercice



CONTENU PÉDAGOGIQUE

Module 1 : Toute la puissance de la vue Kanban

- Création des bons 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
- Vérifier 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 ajustement 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



Informations complémentaires



Accessibilité

- Entre 6 et 10 stagiaires
- Aménagement possible pour les situations individuelles spécifiques



Délai d'accès

- Planning de session disponible sur notre site internet www.itbrm.com/formation
- Pour ajuster au mieux la date d'entrée en formation en cas de situation individuelle spécifique, merci de contacter Audrey par email audrey@itbrm.com



Suivi d'exécution

- Emargement par ½ journée co-signé du formateur et stagiaires
- Justificatif de connexion



Evaluation

- Recueil des attentes
- Auto diagnostique de début et de fin de formation pour le stagiaire
- Evaluation à chaud à la fin de la formation par le formateur



Validation

- Formation professionnelle sans vocation certifiante
- Remise d'un certificat de réalisation sous réserve d'assiduité