

**Vous aider à grandir est notre plus belle réussite**

## **PROGRAMME DE FORMATION**

### **Augmentation de la Productivité Commerciale**

#### **Descriptif de l'outil**

Les entreprises utilisent Salesforce pour conclure des ventes plus rapidement. Salesforce, le leader mondial du CRM, permet aux entreprises de révolutionner leurs interactions avec leurs clients. Les entreprises qui ont Salesforce l'utilisent pour automatiser de nombreux processus métiers et déployer les autres solutions Salesforce (Sales Cloud, Service Cloud, Marketing Cloud).

#### **Les besoins du marché**

Dans son rapport 2016, IDC prévoyait d'ici à 2020 que l'économie Salesforce aurait un impact sur la création de près de 75 000 emplois indirects parmi les entreprises clientes pour un PIB additionnel de 6,48 milliard de \$.

Dans sa nouvelle étude, d'ici à 2022, l'économie Salesforce représente la création de près de 108 923 emplois indirects d'ici à 2022 pour un PIB additionnel de 24,346 milliards de dollars. Pour chaque dollar de revenu en France de Salesforce, chaque partenaire devrait gagner 5,7 dollars (contre 5,18 dollars dans le monde).

#### **L'écosystème est le facteur de croissance majeur de l'économie Salesforce.**

L'écosystème inclut 4000 partenaires incluant les ISV et consultants, 4 millions de développeurs ; une communauté de 2,5 millions de « trailblazers » (des individus et des entreprises pionnières utilisant Salesforce pour innover, mener leur transformation et développer leurs carrières), plus de 400 groupes d'utilisateurs locaux, groupes industriels et pôles d'intérêt commun, plus de 200 MVP, experts produits et ambassadeurs. En outre, plus de 300 000 offres d'emplois exigent explicitement des compétences sur les solutions Salesforce ou liées aux technologies de l'éditeur. En outre, le salaire moyen de ces offres dépasse les 80 000 dollars annuels. Indeed, le leader mondial de l'emploi en ligne a trouvé que 2 des 10 meilleurs emplois de 2017 dans le classement étaient liés à Salesforce Administrateur Salesforce en 4e position, et Développeur Salesforce en 6e position.

**Vous aider à grandir est notre plus belle réussite**

## Organisation de la formation

### Le descriptif de la formation

- **Prérequis** :  
Cette formation est accessible aux administrateurs Salesforce confirmés
- **Effectif de la formation** : 1 à 4 stagiaires.
- **Durée** : 2 journées (7 heures par jour)
- **Lieu** : Présentiel ou distanciel, tarif déplacement sur devis.
- **Tarif** : sur demande
- **Délais d'accès** : Notre organisme de formation s'engage à répondre en 48h à toute demande d'information relative pour toute formation. Une fois le contact établi, nous envisageons conjointement la date la plus appropriée en fonction de vos besoins et de vos enjeux. Sauf cas particulier, la mise en place de la formation pourra se faire dans le mois suivant votre demande.
- **Accessibilité / Handicap** : Nos formations sont a priori ouvertes à tous. Cependant en cas de doute, nous vous invitons à prendre contact directement avec nous, en amont de la formation, pour que nous puissions en discuter et au besoin adapter notre pédagogie et nos activités en fonction des situations d'handicap qui pourraient se présenter. Dans le cas (qui n'est pas encore arrivé à ce jour) où nous ne serions pas en mesure de vous accueillir, nous avons dans notre liste de partenaires l'Agefiph vers lequel nous pourrions vous orienter.
- **Modalités** : Notre formation à destination des salariés des PME, TPE et Start-up est axée sur l'apprentissage par la pratique. Cette formation permet de développer des compétences Salesforce CPQ pour administrer l'application en autonomie. Cette formation alterne des phases de démonstration du formateur et d'exercices en autonomie à réaliser seul ou à plusieurs, et la formation peut être découpée en plusieurs sessions.
- **Objectif principal** : L'objectif principal de notre formation est de rendre les stagiaires plus efficaces, plus rapides dans l'administration de la solution Salesforce CPQ, via la découverte des fonctionnalités avancées.

## Vous aider à grandir est notre plus belle réussite

- **Les compétences et qualités visées :**

### Les bases de Salesforce CPQ

- Accès à Salesforce CPQ
- Navigation générale
- Démonstration des concepts clés
- Fonctionnalités et options de produits
- Modalités de Pricing
- Structures de remise

### Fonctionnalités avancées

- Personnalisation de l'interface
- Modèles de devis
- Lookup Objects
- Multi-dimensional Quoting

### Contrats et abonnements

- Concepts généraux
- Cycle de souscription
- Contractualisation de devis
- Gestion des contrats

- **Contenu de la formation :** Sur les heures réalisées chez le client, la formation comporte des présentations magistrales pour l'explication de concepts et de techniques, des tutoriaux pour guider la mise en œuvre d'exercice pratique, des outils d'évaluation des connaissances et des fiches récapitulatives à destination du stagiaire.
- **Modalités pédagogiques :** Les principales méthodes pédagogiques mises en œuvre sont : Une part de pédagogie théorique, notamment à travers des phases de démonstration et l'apprentissage par la pratique. Cette pédagogie fera appel à des méthodes spécifiques : la transmission de connaissances par l'équipe encadrante, l'auto-apprentissage en autonomie ou en groupe la transmission de connaissances entre les stagiaires.
- **Les supports pédagogiques :** La formation se déroule en présentiel ou à distance grâce à un support projeté sur un écran qui détaille les connaissances et actions d'exercices à réaliser par les stagiaires.

## Vous aider à grandir est notre plus belle réussite

- **Modalités d'évaluation :** Les exercices réalisés feront l'objet de corrections afin de mesurer la bonne adéquation entre l'exercice demandé et le résultat obtenu. Reej Consulting positionne la personnalisation de la formation en envoyant au préalable une pré-évaluation qui permettra au stagiaire de faire connaître ses attentes et d'évaluer ses compétences actuelles et à acquérir. Former rime avec assiduité, c'est pourquoi une feuille de présence sera remplie à la fin de chaque session de formation. De plus, le formateur place chacun des stagiaires en tant qu'acteur de sa formation lors de séquences pédagogiques interactives (questions- réponses, exercices et corrigés). Plusieurs dispositifs d'évaluation tels que les questions / réponses, des mises en situation des évaluations à chaud rythment l'apprentissage des stagiaires lors de chacune des formations. En comparant les résultats de la pré-évaluation et de l'évaluation à chaud, le formateur va être en mesure d'apprécier la progression pédagogique de chacun des stagiaires et ainsi de compléter ses recommandations post-formation pour que le processus d'acquisition des compétences du stagiaire se poursuive au-delà de la formation grâce à des outils de e-learning gratuits. Ces indicateurs vont également permettre à Reej Consulting de travailler sur son plan d'amélioration continue pour l'ensemble de ses formations. Deux mois après la formation, une évaluation à froid est envoyée au stagiaire et au commanditaire pour faire un retour d'expérience et vérifier l'ancrage de nouvelles pratiques au sein de l'entreprise.

### Contacts

- **Chloé Bolognesi**, Responsable Formation - [cbolognesi@reej-consulting.com](mailto:cbolognesi@reej-consulting.com)
- **Nicolas Messica**, CEO - [nmessica@reej-consulting.com](mailto:nmessica@reej-consulting.com)
- **Matthieu Orion**, COO - [morion@reej-consulting.com](mailto:morion@reej-consulting.com)

**Vous aider à grandir est notre plus belle réussite**

**Version de ce programme en date du 26/06/2024**