

Prendre en main Salesforce Sales Cloud

Formation utilisateur · Sans prérequis

DURÉE 7 heures 1 jour ou 2 demi-journées	TARIF 800 € HT Finançable par votre OPCO	FORMAT Distanciel ou dans vos locaux	DÉLAI D'ACCÈS ≤ 15 jours ouverts après le 1er contact
--	--	--	---

PUBLIC ET PRÉREQUIS

- **Public** : commerciaux, assistants commerciaux, managers amenés à utiliser Sales Cloud au quotidien. Accessible aux professionnels et aux particuliers.
- **Prérequis** : aucun prérequis métier ou technique. Un ordinateur avec connexion internet, webcam et micro pour la formation à distance.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Naviguer dans l'interface Salesforce Lightning et retrouver rapidement un enregistrement.
- Expliquer les relations entre les principaux objets de Sales Cloud : pistes, comptes, contacts, opportunités.
- Créer et mettre à jour des pistes, comptes, contacts et opportunités.
- Suivre son pipeline commercial à l'aide d'un rapport et d'un tableau de bord.
- Trouver une réponse dans l'Aide Salesforce et poursuivre sa montée en compétences avec Trailhead.

CONTENU ET PROGRESSION

Séquence	Contenu	Durée
Accueil	Présentation des participants, recueil des attentes, test de positionnement.	30 min
Module 1 · Introduction à Sales Cloud	Salesforce et ses Clouds, fonctionnalités clés de Sales Cloud, place dans le processus commercial.	1 h
Module 2 · Modèle de données et navigation	Pistes, comptes, contacts, opportunités et leurs relations.	1 h 45
Module 3 · Aide et formation	Utiliser l'Aide Salesforce, accéder aux ressources de support, s'autoformer.	1 h 30
Module 4 · Trailhead	Créer son compte, naviguer, suivre ses parcours.	45 min
Module 5 · Sales Cloud au quotidien	Pistes et opportunités, rapports et tableaux de bord, suivi du pipeline.	45 min
Bilan	Évaluation finale des acquis, questionnaire de satisfaction, bilan collectif.	15 min

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Évaluation des besoins et du profil du participant avant la formation.
- Modules alternant apports théoriques et mise en pratique.
- Démonstrations et cas pratiques sur un environnement Salesforce de démonstration.
- Exercices guidés sur la plateforme Trailhead.
- Support de cours remis en PDF ; visioconférence Google Meet ou Microsoft Teams avec partage d'écran.

ENCADREMENT

Formation animée par Tim Linaud, fondateur d'Opsell, consultant Salesforce depuis 2022 après huit ans d'expérience en vente et avant-vente technique.

Certifications Salesforce : Administrator · Sales Cloud Consultant · Service Cloud Consultant · Marketing Cloud Account Engagement · AI Associate

ÉVALUATION

- ✓ Test de positionnement à l'entrée
- ✓ Exercices et observation à chaque module
- ✓ Évaluation pratique des acquis en fin de formation (grille de notation)
- ✓ Questionnaire de satisfaction

SUIVI ET SANCTION

- ✓ Convocation avant la formation
- ✓ Feuille d'émargement par demi-journée
- ✓ Certificat de réalisation (objectifs, nature, durée)
- ✓ Supports de cours remis en PDF

MODALITÉS ET DÉLAI D'ACCÈS

Inscription toute l'année, par email ou via le formulaire de contact du site opsell.fr. Un échange préalable valide l'adéquation avec votre besoin. Démarrage au plus tard sous 15 jours ouvrés après le premier contact (hors délai de rétractation). Individuel ou intra-entreprise.

ACCESSIBILITÉ

Référent handicap : Tim Linaud (contact@opsell.fr). Un entretien est organisé avant la formation pour étudier les adaptations possibles : rythme, supports, modalités d'évaluation. En présentiel, l'accessibilité des locaux est vérifiée avec l'entreprise d'accueil.

RÉSULTATS

2 stagiaires formés

100 % de satisfaction

CONTACT

contact@opsell.fr · www.opsell.fr

Déclaration d'activité n° 84 69 25182 69 (cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État).