

SalesForce : administration avancée

Date et durée
Code formation : ADM-211 Durée : 4 jours Nombre d'heures : 28 heures
Description
<p>Cette formation montre l'ensemble des caractéristiques sur la configuration avancée du CRM de Salesforce aux nouveaux administrateurs.</p> <p>Grâce à cette formation complète, les participants acquerront toutes les compétences nécessaires et les différentes techniques pour travailler plus efficacement et profiter au mieux de Salesforce CRM.</p>
Objectifs
<p>A l'issue de cette formation, les participants sauront optimiser tous les outils et les mettre en oeuvre :</p> <ul style="list-style-type: none">• Identifier et mettre en oeuvre un accès approprié aux données et aux paramètres de visibilité.• Administrer les modifications de configuration dans un environnement test sandbox et déplacer des données d'un environnement à un autre en utilisant des ensembles de modifications.• Déployer les fonctionnalités de votre implémentation avec des objets personnalisés, des applications personnalisées et AppExchange.• Corriger la qualité des données pour alléger la tâche continue de maintenance des données.• Etendre vos analyses pour fournir une vision à jour de votre entreprise.• Mettre en oeuvre des processus commerciaux complexes à l'aide de règles de workflow, de processus d'approbation et de workflow visuel.
Modalités d'évaluation
Travaux Pratiques
Pré-requis
<p>Cette formation est un complément de "L'essentiel de l'administration pour les nouveaux administrateurs", ADM-201</p> <p>Elle nécessite une bonne connaissance du principe de base de la configuration de Salesforce.</p>
Public
<p>Cette formation s'adresse aux administrateurs avancés, aux consultants, aux chefs de projets et maîtrise d'ouvrage utilisant le CRM Salesforce.</p>
<p>Cette formation s'adresse aux profils suivants</p>

Programme

Résoudre les problèmes d'accès aux enregistrements et de visibilité de champ

- Résolution des problèmes d'accès aux enregistrements
- Présentation de l'impact de la gestion des territoires sur le modèle de partage
- Gestion de la visibilité de champ

Gérer les modifications

- Gestion des modifications dans une version test Sandbox
- Déploiement des modifications à l'aide d'ensembles de modifications

Étendre Salesforce avec des objets et des applications personnalisés

- Création d'objets, d'onglets et d'applications personnalisés
- Création de relations entre les objets
- Utilisation d'applications à partir d'AppExchange

Étendre les analyses

- Création de types de rapport personnalisé
- Création de rapports d'exception avec des filtres croisés
- Classement des données de rapport grâce à la création de paquets
- Extension des récapitulatifs dans les rapports et tableaux de bord
- Affichage de plusieurs vues de données à l'aide de rapports joints
- Analyse des données dans le temps avec des instantanés analytiques

Améliorer la qualité des données

- Évaluation, nettoyage et gestion de la qualité des données
- Fusion des enregistrements en double
- Nettoyage et enrichissement des données avec Data.com

Automatiser les processus commerciaux complexes

- Création de formules et de règles de workflow pour appliquer les processus commerciaux
- Résolution des problèmes liés à l'exécution des processus commerciaux
- Présentation de l'extension de l'automatisation des processus commerciaux grâce à la programmation

Rationaliser les demandes avec des processus d'approbation

- Gestion des processus d'approbation
- Résolution des problèmes liés aux processus d'approbation

Augmenter la productivité grâce au workflow visuel

- Présentation des cas d'utilisation pour le workflow visuel
- Création et déploiement d'un flux