

# Syllabus du programme Développeuse Certifiée Salesforce

Un programme *Social Builder* et *Salesforce* (Paris)

*Le programme se compose de 4 grands modules de formation répartis sur 5 mois.*

MODULE 1 - LEADERSHIP	44 heures
MODULE 2 - CULTURE NUMÉRIQUE	35 heures
MODULE 3 - INSERTION PROFESSIONNELLE	29 heures
MODULE 4 - FORMATION TECHNIQUE SALESFORCE	194 heures

Durée de la formation :	5 mois
Nombre d'heures total de formation :	302 heures

## DESCRIPTION DE LA FORMATION

Le dispositif s'articule autour de 2 grands piliers :

**Un pilier d'accompagnement et de formation** autour de l'acculturation au numérique et du développement des compétences personnelles et professionnelles favorisant le retour à l'emploi rapide et durable.

**Un pilier formation technique** pour faire monter en compétences les apprenantes sur les métiers liés au développement Salesforce.

La formation donne accès au passage de deux certifications (ADM201 et DEV450), ce qui en fait un atout très fort sur le marché de l'emploi car elles démontrent un haut niveau d'expertise dans le développement de la plateforme Salesforce et ouvre à de nombreuses opportunités professionnelles.

Enfin, de façon à assurer un apprentissage pratique et professionnel, la formation comprend de nombreux exercices pratiques favorisant directement la valorisation des compétences et le retour à l'emploi.

## MODULE 1 - LEADERSHIP - 44h

### Objectifs du module :

- *Clarifier ses priorités et prochains pas*
- *Comprendre et développer son leadership personnel*
- *Mobiliser des outils d'affirmation et de promotion de soi*
- *Comprendre son propre fonctionnement et celui des autres*
- *Comprendre la puissance des réseaux et créer son influence*

### Séminaire Leadership et trajectoire professionnelle numérique - 7h

1 journée, animée par un.e coach professionnel.le, consacrée à un travail approfondi destiné à clarifier sa trajectoire, comprendre et développer son leadership personnel, renforcer l'affirmation de soi et partager avec le groupe.

### Coaching collectif - 21h

10 séances de 2h seront prévues sur la durée du programme pour se former aux méthodes et outils de structuration d'un projet professionnel et capacité à résoudre ses difficultés d'insertion et développer des compétences essentielles dans toute carrière professionnelle telles que l'assertivité, le travail d'équipe ou la communication, en demi-groupes de 10 apprenantes.

### Mentorat numérique individuel - 10h

Les mentor.e.s professionnel.le.s seront choisi.e.s pour former 2h/mois les apprenantes sur les enjeux du numérique, les métiers sur lesquelles elles peuvent se positionner et les éventuelles compétences à développer. Une séance de présentation au méthodes du mentorat sera organisée par Social Builder, à la fois pour les mentor.e.s et les mentorées.

### Atelier de sensibilisation aux enjeux de l'égalité professionnelle et de la mixité en entreprise - 3h

Atelier de 3h, dispensé par une experte des questions d'égalité et de mixité en entreprise, destiné à sensibiliser les apprenantes et les différent.e.s intervenant.e.s du programme (mentor.e.s et coaches) à la cause soutenue par Social Builder et promouvoir une remise en question des pratiques et comportements adoptés dans le monde professionnel.

## **E-learning Social Builder Academy - 3h**

Un accès à une formation de 3h en ligne sur Social Builder Academy, avec des cours pratiques et accessibles sur le leadership. Social Builder Academy est une plateforme en ligne qui offre des cours pratiques et accessibles sur des compétences numériques et la création d'entreprise. 🖱️ Le cours [ici](#)

## **MODULE 2 - CULTURE NUMÉRIQUE - 35h**

### **Objectifs du module :**

- *Découvrir de nouvelles méthodes de gestion de projet*
- *Comprendre les notions de lean startup*
- *Avoir les éléments clés pour pitcher son projet ou son parcours*
- *Appréhender les notions clés d'une présence sur le web réussie*
- *Découvrir des outils simples et gratuits au service de ses projets*
- *Comprendre les bases du Marketing Digital*
- *Élaborer une stratégie actionnable*
- *Savoir utiliser les outils du Marketing Digital*

### **Ateliers sur les nouvelles compétences numériques - 10h**

Ateliers mensuels de 2h proposés par des professionnel.le.s du numérique (ex: identité numérique, cybersécurité, webmarketing, etc...) sur des compétences techniques favorisant une acculturation aux nouvelles compétences et le retour à l'emploi dans ce secteur en mutation constante.

## **E-learning Social Builder Academy - 8h**

Un accès à une formation de 7h en ligne sur Social Builder Academy, avec des cours pratiques et accessibles sur le marketing digital, le web et l'entrepreneuriat. 🖱️ Le cours [ici](#)

### **Séminaires thématiques - 17h**

Être agile est de plus en plus essentiel et demandé par les entreprises. Un.e coach agile proposera une introduction aux méthodes agiles et des jeux afin d'acquérir des outils et de les utiliser en situation professionnelle. Nous vous proposerons également plusieurs afterwork thématiques liés à la transformation numérique et aux métiers d'avenir.

## MODULE 3 - INSERTION PROFESSIONNELLE - 29h

### Objectifs du module :

- *Gérer son identité numérique*
- *Travailler son CV et sa lettre de motivation*
- *Se préparer aux entretiens de recrutement*
- *Apprendre à valoriser ses compétences*

### Meet-ups communautés Social Builder - 15h

Des rencontres avec l'ensemble de la communauté Social Builder et Le Wagon une fois par mois pour renforcer son réseau professionnel : coachs, mentor.e.s, apprenantes, alumnis, partenaires de structures variées du secteur du numérique telles que des startups, des entreprises de conseil digital ou encore de grands groupes Tech.

### Ateliers de préparation aux entretiens d'embauche - 6h

2 ateliers de 3h de préparation aux entretiens d'embauche, dispensés par des professionnel.le.s du recrutement du secteur du numérique.

### Jobdating - 4h

Entretiens avec des entreprises recruteuses faisant intervenir l'ensemble des partenaires impliqués dans le programme, afin de faciliter l'insertion des apprenantes du programme et de permettre aux entreprises de mettre en avant leurs besoins en recrutement.

### Ateliers insertion professionnelle - 4h

Des ateliers de 2h sont animés par des professionnels autour de l'insertion professionnelle. Ces ateliers ont lieu au minimum une fois par mois.

## MODULE 4 - FORMATION DÉVELOPPEMENT WEB - 194h

### Objectifs du module Administration Salesforce :

- *Personnaliser votre application, notamment les présentations de page, les champs, les onglets et les processus commerciaux*
- *Créer un environnement Salesforce sécurisé*

- *Conserver et importer des données propres*
- *Créer des rapports et des tableaux de bord de qualité*
- *Configurer l'automatisation de workflow*

### **Présélection et e-learning - 21h**

30 badges Trailhead à obtenir en e-learning sur l'utilisation des fonctionnalités de base de la plateforme Salesforce (les bases du CRM, gestion des comptes et contacts, qualité des données, rapports et tableaux de bord,...)

### **L'essentiel de l'administration pour les nouveaux administrateurs - 70h**

Personnaliser l'application Salesforce, créer un environnement Salesforce sécurisé, conserver et importer des données propres, créer des rapports et des tableaux de bord de qualité, configurer l'automatisation de workflow (module en présentiel et en distanciel).

### **Préparation à la certification ADM201 - 10h**

3 sessions en présentiel animées par des expert.e.s Salesforce pour préparer l'examen de certification ADM201 grâce à des cas pratiques, des simulations et des échanges Q/R

### **Apprendre le développement sur Salesforce - 70h**

Apprendre à utiliser les différents modes de développement force.com, paramétrer et développer force.com par clic, administration avancée des formulaires Visualforce, connaître l'environnement APEX, ses contraintes et ses limitations, utiliser conjointement Visualforce et APEX, développer et utiliser des services mail, des webservices, des triggers, comprendre et utiliser AppExchange, scripter le dataloader

### **Préparation à la certification DEV450 - 10h**

3 sessions en présentiel animées par des expert.e.s Salesforce pour préparer l'examen de certification DEV401 grâce à des cas pratiques, des simulations et des échanges Q/R

### **Business Case - 12h**

1 session de 3h pour présenter le Business Case et les livrables, dispensée par les salarié.e.s Salesforce, 2 séances de 3h pour travailler sur le business case (simulation rendez-vous clients) par groupes de 3 apprenantes, 1 séance de 3h de restitution finale par les équipes et debrief par les intervenant.e.s Salesforce