



Syllabus

Consultante Salesforce

Social Builder avec le dispositif Paris Code de la Ville de Paris et GAP France

Le programme est composé de deux piliers : la formation technique et la formation aux compétences transverses prises en charge par Social Builder. Cette spécificité du programme vise à favoriser l'insertion professionnelle des apprenantes. L'emploi du temps au cours des deux mois et demi et fait alterner ces deux apprentissages.

Durée de la formation : 4 mois

Nombre d'heures total de formation : 536 heures (462h de formation technique +74h compétences humaines)

Effectif plancher et plafond : 20 femmes

Délais d'accès : le dépôt des candidatures peut se faire au maximum jusqu'à 2 semaines avant le début de la formation. Vous pouvez retrouver les prochaines dates sur notre site internet : [Formation Consultante CRM Salesforce - Social Builder](#)

Contact : nous@socialbuilder.org

Lieu de la formation : distanciel (veuillez-vous assurer d'avoir une bonne connexion internet, un ordinateur adapté et un lieu calme pour suivre la formation). Pour toute question, rapprochez-vous de la chargée de formation afin de trouver une solution (par exemple, prêt d'un ordinateur ou d'un boîtier 4G).

Public et prérequis : cette formation est accessible à toute femme âgée de 45 ans ou plus demandeuse d'emploi, résidant à Paris (75), titulaire d'un BAC+2. Un bon niveau d'anglais (B1) et avoir une appétence pour la relation client sont requis.

Modalités d'accès : La sélection se fera sur le projet professionnel et la motivation.

Prochaine session : à venir

Prix de la formation : *Gratuit pour les demandeuses d'emploi. Prise en charge par financements (à titre indicatif- tarif à partir de 6000 euros par apprenante)*

Certifications obtenues :

- Salesforces Certified Administrator
- Salesforce Certified Sales Cloud Consultant

DESCRIPTION GÉNÉRALE DE LA FORMATION

LES 2 PILIERS DE LA FORMATION

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 le métier de Consultante Salesforce. L'apprentissage est assuré de trois manières :

- Des cours et apports théoriques
- les mise en situation et les études de cas
- l'assimilation en autonomie sur Trailhead, la plateforme de formation de Salesforce

Modalités pédagogiques - La formation est constituée d'apports théoriques, de travaux pratiques, de travaux de groupe.

Objectifs pédagogiques - A l'issue de la formation, l'apprenante saura comprendre les fondamentaux des outils CRM Salesforce, de modéliser les processus métier et identifier les activités et les outils, utiliser les fonctionnalités lightning pour créer des rapports et des tableaux de bord de qualité.

Compétences visées - à l'issue de la formation, vous serez en mesure de passer deux certifications : Salesforces Certified Administrator Salesforce Certified Sales Cloud Consultant. **Ces certifications sont des incontournables pour le métier de Consultante Salesforce et d'Administratrice Salesforce, ainsi qu'une base pour le métier de Développeuse Salesforce.**

A l'issue de Salesforce Administrator (ADX201), vous saurez :

- Expliquer l'architecture Salesforce et la terminologie clé
- Utiliser le cycle de vie du développement d'applications pour définir le processus de gestion du développement d'une application, de la conception à la version finale
- Comparer différentes méthodes pour accorder aux utilisateurs l'accès aux fonctionnalités et aux données
- Créer et personnaliser des applications pour répondre aux besoins de l'entreprise
- Décrire des cas d'utilisation pour les outils de gestion et de validation des données
- Analyser les indicateurs de performance clés avec des rapports et des tableaux de bord
- Automatiser les processus métier à l'aide de fonctionnalités clés
- Tirer parti de l'écosystème et des ressources Salesforce pour mettre en œuvre et maintenir votre organisation Salesforce

A l'issue de Salesforce Sales Cloud Consultant (CRT251) :

Cette certification apprend aux administrateurs comment configurer les produits, les catalogues de prix, les devis, et les commandes pour rationaliser leurs processus. Ce cours inclut également la configuration des prévisions collaboratives afin de générer des prévisions précises et suivre l'atteinte des quotas

Modalités d'évaluation : Présentation d'un projet lors d'une soutenance devant un jury composé d'employé.e.s de chez Social Builder et l'EI Institut. Vous aurez ensuite la possibilité de passer les certifications Salesforces Certified Administrator et Salesforce Certified Sales Cloud Consultant.

LE MÉTIER DE CONSULTANTE SALESFORCE

- Analyser les besoins des directions métiers / directions informatiques et les traduire en processus CRM
- Conseiller, accompagner dans la conception et l'intégration de Salesforce en intégrant les besoins clients/utilisateurs
- Assurer un rôle de référent sur la solution Salesforce auprès des différents intervenants
- Participer au déploiement de Salesforce CRM (configuration, revue de design, fine tuning, livraison, formations administrateurs & utilisateurs)
- Veiller à la bonne intégration fonctionnelle de la solution avec les autres modules du SI
- Accompagner le changement, la transformation digitale de l'entreprise (organisation, processus, développements spécifiques, interfaces)

FORMATION COMPÉTENCES HUMAINES - 74h par Social Builder

Objectifs pédagogiques de la formation

- Accompagnement dans la définition du projet professionnel
- Favoriser une insertion rapide et durable sur le marché de l'emploi
- Comprendre et développer son leadership personnel
- Mobiliser des outils d'affirmation et de promotion de soi
- Renforcer ses compétences en gestion de projet

MODULES DE FORMATION

Séminaire Révélez vos forces et trajectoire professionnelle numérique - 7h

Le séminaire Révélez vos forces est consacré 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.

Atelier de sensibilisation aux stéréotypes de genre en entreprise - 3h

Atelier de 3h, dispensé par une experte des questions d'égalité et de mixité en entreprise, destiné à sensibiliser les apprenantes à la cause soutenue par Social Builder et promouvoir une remise en question des pratiques et comportements adoptés dans le monde professionnel.

Séminaire d'introduction aux méthodes agiles - 7h

Une journée de séminaire animé par un.e intervenant.e bénévol.e professionnel.le pour découvrir et être capable d'appliquer les méthodologies de gestion de projet AGILES en entreprise.

Ateliers d'échange collectifs- 12h

Les ateliers d'échanges collectifs sont encadrés par des coachs professionnel.le.s et ont pour but de soutenir les apprenantes dans la structuration de leur projet professionnel en les aidant à poser et répondre à leurs problématiques, en renforçant l'entraide entre elles et en favorisant la prise de recul sur la formation. Enfin, ces ateliers permettent également aux apprenantes de développer des compétences essentielles dans toute

carrière professionnelle telles que l'assertivité, le travail d'équipe ou la communication. Ces ateliers seront organisés toutes les deux semaines et dureront 2h.

Mentorat numérique individuel - 18h

Les mentor.e.s sont des professionnel.le.s bénévoles choisi.e.s selon leurs expertises et compétences pour accompagner les apprenantes de manière individuelle dans l'élaboration du projet professionnel, la recherche d'emploi, etc.. Un.e mentor.e accompagne une apprenante pendant 3h par mois durant toute la formation et jusqu'à 2 mois post-formation.

Ateliers techniques de recherche d'emploi - 8h

Ateliers d'1 à 2h répartis tout au long de la formation animés par des expert.e.s du recrutement et des ressources humaines pour apprendre à définir et construire son projet professionnel, présenter son parcours et mettre en avant sa reconversion, optimiser sa présentation orale, être efficace dans ses recherches d'emploi et améliorer sa visibilité sur les réseaux sociaux professionnels.

Permanences - 16h

Des permanences hebdomadaires d'1h sont proposées par la Chargée de formation afin de faire un suivi des besoins des apprenantes et des éventuelles problématiques liées à la formation.

Certaines de ces permanences seront dédiées à l'insertion professionnelle pour que les apprenantes puissent poser leurs questions à la Chargée d'insertion, recevoir des retours d'expériences d'anciennes apprenantes, etc.

Evènements d'aide à l'insertion - 3h

Tout au long de l'année, des évènements pour favoriser l'insertion professionnelle des apprenantes sont organisés avec les entreprises partenaires de Social Builder. Ces évènements peuvent prendre la forme de matinée d'immersion en entreprise, session de rencontre en virtuel ou en physique, etc...

COMPÉTENCES TECHNIQUES – 462 heures

Présentation de la plateforme Salesforce
La posture du consultant
AMOA - Principes et PMO
La gestion de projet agile
BPM : Modélisation des processus métier
Le rôle de l'AMOA et techniques associées
Conduite du changement
Overview administrative et fonctionnelle Salesforce

ADX201 - L'essentiel de l'administration pour les nouveaux administrateurs lightning Experience (5 days Extended 8 days)
Mise en situation administration
Synthèse 201
PAPL - Pour aller plus loin en vue de la certification ADX201
Formation sales cloud
MES Sales cloud
Préparation à la certification Salesforce administrator
CRT251 - Préparation à la certification consultant Sales cloud
Préparation à la certification Sales cloud
Session de rattrapage préparation certification Salesforce administrator
Mise en situation finale Sales cloud
Soutenance
Passage de l'examen de certification Salesforce Certified Administrator
Passage de l'examen de certification Salesforce Certified Sales cloud consultant

SUITES DE PARCOURS ET DÉBOUCHÉS

Le consultant Salesforce évolue au sein de diverses structures : cabinets de conseils spécialisés en systèmes d'information, entreprises de services du numérique ou directement chez Salesforce. Il peut également être amené à travailler chez l'annonceur au sein d'un service marketing et commercial. Le consultant intervient à différentes étapes d'un projet lié à la gestion de la relation client.

POLITIQUE HANDICAP DE SOCIAL BUILDER

Social Builder a à cœur de développer sa politique handicap et rendre accessible l'ensemble de ses actions et formations aux personnes reconnues RQTH et cela selon la typologie du handicap (compensations pédagogiques, techniques, organisationnelles etc).

Notre souhait est de pouvoir informer, accueillir, former et accompagner des apprenant.e.s en situation de handicap et ainsi donner à tous et toutes les mêmes chances d'accès à la formation. Nous adaptons, sous réserve de délais compatibles, les supports de cours et l'organisation de la salle et mettons à disposition d'éventuels équipements.

CHIFFRES CLÉS EN 2022 - 2024

35

Femmes formées

29

Ont obtenues la certification ADX 201

15

Ont obtenues la certification Salescloud

89 %

Taux de réussite à la formation