

# CONSULTANT SALESFORCE

*Deviens un as de la relation client  
et un spécialiste de la plateforme CRM Salesforce*

Durée en formation  
11 mois

Durée en entreprise  
4,5 mois

Rythme  
35h / semaine

Villes  
Villeurbanne

## ÊTRE CONSULTANT SALESFORCE, C'EST...

### ÊTRE CAPABLE DE

- Gérer la relation client
- Maîtriser la plateforme Salesforce
- Traiter et analyser des données client
- Proposer des améliorations de stratégie client

### TRAVAILLER COMME

- Salarié d'un cabinet de conseils, d'une entreprise de services du numériques
- Salarié chez Salesforce
- Salarié dans un service commercial ou marketing pour les besoins de l'entreprise
- Indépendant, directement pour des clients



### POSTURE PROFESSIONNELLE

Le CONSULTANT SALESFORCE a :

- Un goût prononcé du contact
- Une bonne capacité d'écoute
- L'esprit d'analyse
- Une bonne organisation



### COMPÉTENCES TECHNIQUES

Le CONSULTANT SALESFORCE sait :

- Utiliser la plateforme Salesforce et ses services
- Accompagner ses clients
- Gérer des projets



### MARQUE TA DIFFÉRENCE

Démarque-toi auprès des recruteurs en assumant :

- Qui tu es
- D'où tu viens
- Ton projet pro



# LA FORMATION

GRÂCE À CETTE FORMATION, JE SERAI CAPABLE DE



## UTILISER MA BOÎTE À OUTILS

- Maîtriser l'administration générale de Salesforce
- Administrer et paramétrer Sales Cloud
- Administrer et paramétrer Service Cloud



## FAIRE FACE AUX SITUATIONS

- Collecter les besoins clients et les analyser
- Accompagner les clients dans leur stratégie de développement

ET J'OBTIENDRAI\*

## 3 CERTIFICATIONS SALESFORCE

- Administrator
- Sales Cloud Consultant
- Services Cloud Consultant

*\* Sous réserve de validation de l'examen*

## MODULE 1 • RELATION CLIENT



- Fondamentaux du marketing et des CRM
- Cadre juridique
- Relation client : recueil de besoins, accompagnement, formation

## MODULE 2 • SALESFORCE : UN CRM DE RÉFÉRENCE



- La plateforme Salesforce et ses outils
- Administration des produits Salesforce (certification « Administrator »)
- Administration de Sales Cloud (certification « Sales Cloud Consultant »)
- Administration de Service Cloud (certification « Service Cloud Consultant »)
- Administration de Marketing Cloud

## MODULE 3 • GESTION DE PROJET ET COMPÉTENCES MANAGÉRIALES



- Conduite de projet : gestion de projet, SCRUM
- Compétences managériales : gestion de groupe, motivation, gestion des désaccords

## MODULE 4 • COMPÉTENCES TRANSVERSES



- Anglais
- Professionnalisation, communication
- Enjeux environnementaux
- Cybersécurité

## STAGE EN ENTREPRISE



- Mise en application pratique des acquis théoriques
- Préparation des certifications Salesforce

## PARLONS FINANCEMENT...

### JE SUIS SANS EMPLOI (OU ÉTUDIANT)

- Je peux bénéficier d'une place financée par le Conseil Régional AURA et le FSE

### JE SUIS SALARIÉ ET JE VEUX ME RECONVERTIR

- Je peux utiliser mon projet de transition professionnelle
- Ton entreprise peut te financer tout ou partie de la formation

### JE SUIS SALARIÉ ET JE VEUX MONTER EN COMPÉTENCES

- Je peux financer sur mes fonds propres
- Ton entreprise peut te financer tout ou partie de la formation..

*J'envoie alors une demande de devis à  
[formation@humanbooster.com](mailto:formation@humanbooster.com)*

## FORMATION HYBRIDE : 3 JOURS PRÉSENTIEL + 2 JOURS DISTANCIEL

- Salle de formation adaptée
- Matériel d'impression disponible dans la salle de formation
- Prêt individuel d'ordinateur portable
- Salle de formation virtuelle
- Plateforme pédagogique

## INFOS PRATIQUES

### MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Suivi pédagogique en continu
- Examens théoriques et pratiques
- Certifications Salesforce

### DÉMARCHE PÉDAGOGIQUE

- Supports de formation numériques
- Equipe pédagogique : intervenants, professionnels et pédagogues
- Ateliers pratiques et mises en situations

### ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

- Analyse individualisée des moyens nécessaires à une bonne intégration
- Aide des partenaires spécialisés
- Réponses au cas par cas pour un aménagement raisonnable



# L'INSCRIPTION

## EN PRÉ-REQUIS, IL TE FAUT

### UN PROJET VALIDÉ

Ton projet de devenir CONSULTANT SALESFORCE a bien mûri, il est temps pour toi de le concrétiser par des certifications Salesforce

### DES CONNAISSANCES GÉNÉRALES SUR LES CRM ET UN FORT INTÉRÊT POUR LA RELATION CLIENT

Tu as déjà fait tes premiers pas dans un CRM et tu aimes accompagner des clients dans leur développement, alors cette formation est pour toi

### AVEC OU SANS DIPLÔME

Brevet, bac, licence..., peu importe ton niveau, tu peux postuler sur cette formation

## POUR CANDIDATER, TU DEVRAS



### • TE RAPPROCHER DE TON CONSEILLER

Contacte ton conseiller Pôle-Emploi, Mission Locale, Cap Emploi... pour l'informer que tu es intéressé.e par cette formation

### • TE FAIRE PRESCRIRE À LA FORMATION

Demande à ton conseiller qu'il te prescrive sur la formation via son outil

### • CONFIRMER TA PRÉSENCE À L'INFORMATION COLLECTIVE

Tu recevras une convocation pour la journée de sélection, pense à confirmer



## À L'INFORMATION COLLECTIVE, TU PARTICIPERAS

1

### PRÉSENTATION DE LA FORMATION

Tu découvriras plus en détails le contenu et les modalités de la formation

2

### TESTS

Tu passeras des tests pour vérifier tes pré-requis. Prépare-toi bien en amont, l'auto-formation sera ta meilleure amie pour passer à l'étape suivante.

3

### ENTRETIEN INDIVIDUEL

Tu nous raconteras ton parcours et tu nous partageras ta motivation.

4

### DÉLAI DE RÉPONSE

Tu recevras une réponse de notre part sous 10 jours (téléphone ou email). Pas besoin de t'inquiéter entre temps.





**UNE QUESTION ? CONTACTE-NOUS**

Envie-nous un mail à  
[formation@humanbooster.com](mailto:formation@humanbooster.com)

