

Administrateur Salesforce

Formation administrateur · 5 jours

DURÉE 35 heures 5 jours de 7 heures	TARIF Sur devis Finançable par votre OPCO	FORMAT Distanciel ou dans vos locaux	DÉLAI D'ACCÈS ≤ 15 jours ouverts après le 1er contact
---	---	--	---

PUBLIC ET PRÉREQUIS

- **Public** : futurs administrateurs Salesforce, référents CRM, responsables métier chargés de faire évoluer leur org Sales Cloud.
- **Prérequis** : une première pratique de Salesforce en tant qu'utilisateur. 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 avec aisance dans Salesforce Sales Cloud et expliquer le rôle de l'administrateur.
- Créer et gérer les utilisateurs, profils, rôles et ensembles d'autorisations.
- Configurer la sécurité et le partage des données de l'organisation.
- Personnaliser les objets, champs, interfaces et processus de vente.
- Importer, exporter et fiabiliser les données.
- Automatiser des tâches avec les Flows, les règles de validation et les emails automatiques.
- Construire des rapports et des tableaux de bord pour piloter l'activité.
- Recueillir un besoin métier et le traduire en spécification fonctionnelle.
- Modéliser des objets personnalisés et leurs relations avec les objets standards.

CONTENU ET PROGRESSION

Séquence	Contenu	Durée
Jour 1 · Prendre en main Sales Cloud	Salesforce et ses Clouds, modèle de données et navigation, Aide et formation, Trailhead, usage quotidien : pistes, opportunités, rapports et tableaux de bord.	7 h
Jour 2 · Organisation, utilisateurs et sécurité	Rôle de l'administrateur, structure organisationnelle, création et gestion des utilisateurs, profils, rôles et licences, ensembles d'autorisations, accès aux données. Ateliers pratiques.	7 h
Jour 3 · Personnalisation, données et automatisation	Champs personnalisés et interfaces, processus de vente, sécurité et règles de partage, import et export (Data Import Wizard, Data Loader), qualité des données, Flows, règles de validation, emails automatiques, rapports et tableaux de bord.	7 h
Jour 4 · Recueil des besoins et spécifications	Techniques de collecte (entretiens, ateliers, observation), cas d'usage et user stories, atelier de recueil en jeu de rôle, rédaction d'une spécification fonctionnelle dans le vocabulaire Salesforce.	7 h

Séquence	Contenu	Durée
Jour 5 - Modèle de données	Objets standards, personnalisés, externes et Big Objects, types de champs, création d'un objet personnalisé, relations de recherche et maître-détail, cohérence des données. Évaluation finale et bilan.	7 h

Horaires : 9h – 12h30 et 14h – 17h30.

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Évaluation des besoins et du profil du participant avant la formation.
- Apports théoriques illustrés, démonstrations en direct et travaux dirigés.
- Ateliers pratiques sur un environnement Salesforce de démonstration, études de cas et jeux de rôle.
- Support de cours remis en PDF ; ressources Trailhead pour poursuivre en autonomie.
- Visioconférence Google Meet ou Microsoft Teams avec partage d'écran, ou présentiel dans vos locaux.

ENCADREMENT

Formation animée par Tim Lunaud, 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
- ✓ Cas pratiques et ateliers évalués chaque jour
- ✓ Tests de compréhension en fin de journée
- ✓ Évaluation finale des acquis (grille d'évaluation)
- ✓ 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 et donne lieu à un devis. Démarrage au plus tard sous 15 jours ouvrés après le premier contact (hors délai de rétractation). Individuel ou intra-entreprise.

ACCESSIBILITÉ

Référent handicap : Tim Lunaud (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).