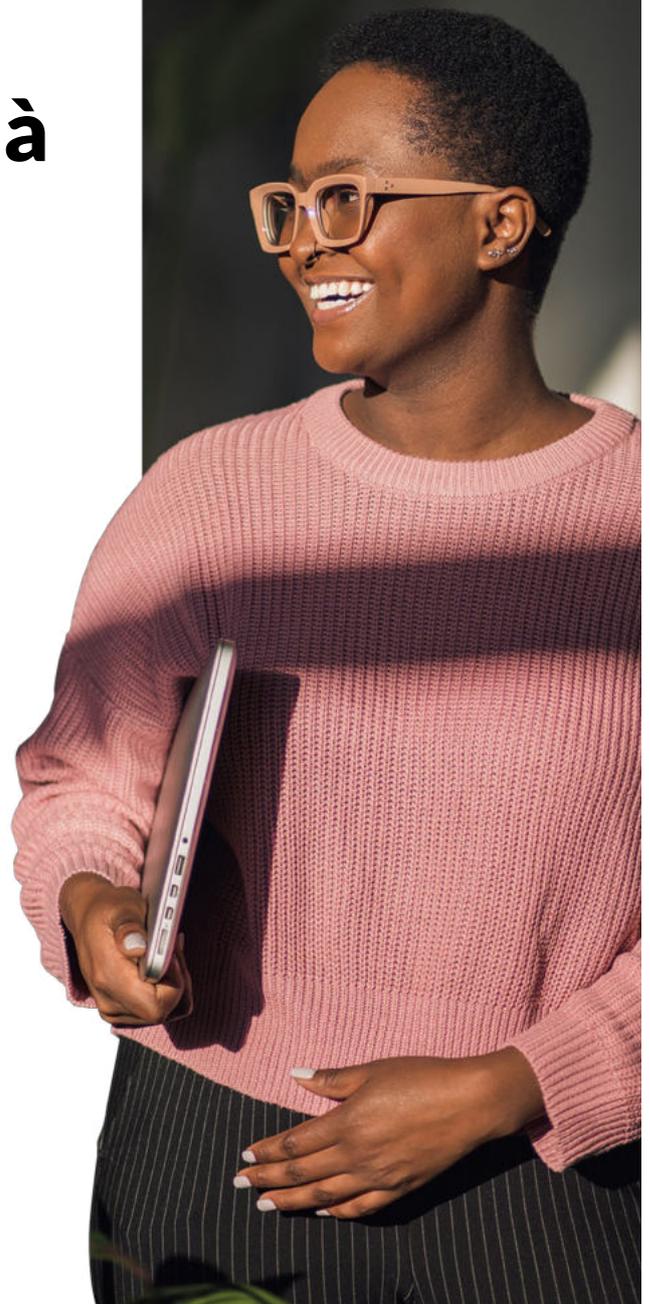


1 formation
= 1 job

**Préparation
Opérationnelle à
l'Emploi de
Consultant·e
Fonctionnel·le
Salesforce**

Avis Vérifiés
★★★★★ 4,6/5



Choisir M2i Formation, c'est l'assurance d'un recrutement adapté à vos besoins !

Dans un marché en constante évolution, vous avez l'obligation d'être proactif et d'anticiper pour gagner de nouveaux marchés.

M2i vous accompagne afin de recruter celles et ceux qui feront votre force demain !

- Avec plus de 30 ans d'expérience, nous avons développé une expertise de vos problématiques et de vos besoins. M2i s'impose la plus grande rigueur pour recruter et vous proposer des candidats correspondant précisément à vos critères.
- Notre maillage, votre force ! Avec nos 35 centres répartis sur toute la France, nous sommes en mesure d'identifier et sélectionner les meilleurs candidats près de chez vous. De plus, chacun de nos centres est équipé de solutions de formation à distance. Il est désormais possible pour chaque candidat de suivre sa formation où qu'il soit.
- Un accent particulier est mis sur les projets Fil Rouge : il ne s'agit pas de former uniquement aux compétences techniques, mais aussi aux métiers. Grâce aux nombreux travaux pratiques, vos futures recrues seront mises en situation afin d'être opérationnelles dès le premier jour de leur embauche.
- Les solutions de financement évoluent régulièrement et sont parfois méconnues. Notre maîtrise des dispositifs mis en place par France Travail, l'OPCO Atlas et les régions nous permet de vous accompagner pour faciliter le travail de vos DRH.

Tous nos cursus sont réalisables en formation distancielle.

De la sélection à l'embauche, M2i Formation s'occupe de tout !



SÉLECTION

Sourcing

Analyse et pré-sélection des CV éligibles selon vos critères.

Sélection

Conduite de réunions d'information auprès des candidats.

Passage et correction des tests logiques et techniques.

Entretien de motivation et de savoir-être pour chaque candidat en vue de valider son profil.



FORMATION

Animation de la formation via une orientation métier

Travaux et cas pratiques rythmés par un projet Fil Rouge durant toute la période de formation. Suivi individuel de chaque apprenant (assiduité, assimilation, motivation et comportement) avec reporting mensuel auprès des futurs employeurs.

Tous nos cursus sont réalisables en formation distancielle.



RECRUTEMENT

Encadrement

Organisation de Jobdating par M2i Formation au cours du cursus.

Consultant·e Fonctionnel·le Salesforce

Tous nos cursus sont réalisables en formation distancielle.

OBJECTIFS DE FORMATION

Les apprenants seront capables de prendre en charge l'intégralité du processus de mise en œuvre de la solution Salesforce pour certains processus métier : recueil des besoins auprès des utilisateurs, rédaction de cahiers des charges et des spécifications fonctionnelles, paramétrage, tests, préparation au démarrage et support post-démarrage.

LES MISSIONS DE CONSULTANT·E FONCTIONNEL SALESFORCE

- Animer des sessions de travail avec les clients
- Définir les futurs processus cibles
- Être force de proposition, soumettre et défendre des recommandations
- Élaborer un planning de travail
- Coordonner l'atteinte des objectifs confiés

MÉTIER CIBLE

Consultant·e Fonctionnel·le Salesforce.

PRÉREQUIS

Bac +4 à Bac +5 Marketing / Commerce avec une première expérience professionnelle côté métier ou informatique et une réelle culture IT - Connaissance des processus de conduite de projets - Anglais niveau B2 minimum - La connaissance précise d'un domaine fonctionnel de la relation client est un plus : vente, marketing, services... - Capacité d'analyse et de synthèse, esprit d'équipe, sens du service et de la relation client, autonomie, créativité, écoute...

PUBLIC CONCERNÉ

Demandeur d'emploi inscrit à France Travail.

MODALITÉS, MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Formation dispensée en présentiel et/ou à distance par des formateurs professionnels : apports théoriques, exercices de mise en situation professionnelle.

Les formateurs alternent entre la méthode affirmative (présentations, démonstrations), interrogative (tests, quiz...) et active (jeu de rôle, cas pratique, apprentissage par les pairs...). Ils s'appuient sur les 4 piliers de l'apprentissage issus des dernières découvertes en neurosciences. Les journées sont rythmées par l'alternance entre théorie et pratique via un jeu d'exercices : exercices progressifs, exercices récapitulatifs et de validation des acquis.

ADMISSION

- Dossier de candidature
- Tests pour vérifier les prérequis
- Entretien
- Validation et éligibilité France Travail

MODALITÉS D'ACCÈS

Le groupe M2i s'engage pour faciliter l'accessibilité de ses formations. Les détails de l'accueil des personnes en situation en handicap sont consultables sur la page [Accueil et Handicap](#).

VALIDATION DES ACQUIS

- Travaux dirigés dans chaque module
- Mise en situation pendant 14 jours via des cas pratiques et un mini projet
- Certification « **Salesforce Certified Administrator** »
- Soutenance de 20 à 30 min devant un jury

DÉLAIS D'ACCÈS

La candidature peut être déposée jusqu'à 15 jours avant la date de démarrage de la session.

COMPÉTENCES ET TECHNOLOGIES ABORDÉES

57 jours - 399 heures

Catégorie	Modules	Durée (Jours)	Durée (Heures)
Méthodes	Le CRM, Salesforce, les métiers, votre futur job : Présentation du cursus, des plateformes pédagogiques et des attentes - Comprendre les enjeux CRM pour les entreprises et grandes tendances et/ou innovations - Repérer les principales fonctionnalités CRM - Illustrer par des exemples - Dresser un panorama des métiers autour de Salesforce - Identifier les entreprises/recruteurs de compétences Salesforce.	1	7
Salesforce	Présentation de la plateforme Salesforce : Découvrir la plateforme Salesforce et son écosystème - Connaître les différents produits Salesforce - Appréhender le modèle de données standard - Apprendre à naviguer dans l'interface de l'outil - Découvrir les fondamentaux de l'administration Salesforce - Se former avec Trailhead.	1	7
Méthodes	Les acteurs d'un projet : Introduire l'agilité - Savoir appréhender son rôle au sein d'une équipe Agile.	1	7
Soft Skills	Introduction à la posture du Consultant : Comprendre le rôle du Consultant et savoir cadrer une mission (ici il s'agit de comprendre comment s'embarquer sur une mission) - Comprendre les différents types de prestations (intégration, conseil, etc.) - Donner les clés pour comprendre dans quel type de mission on est - Donner une méthode pour comprendre son intervention (voilà ce que le client attend, etc.) - RACI du Consultant junior - Animer une réunion et faire un compte-rendu.	2	14
Salesforce	ADX201 - L'essentiel pour les nouveaux administrateurs Lightning Experience : 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.	5	35
	MES201 - Mise en situation administration : Mettre en pratique les concepts étudiés durant la formation ADX201 au travers d'exercices d'applications guidés ou autonomes.	4	28
Méthodes	La gestion de projet Agile : Connaître les pratiques, outils et bénéfices des méthodes agiles.	4	28
	Modélisation des processus (BPM) : Comprendre les macro-processus d'une entreprise - Présenter les concepts de la modélisation.	4	28
Salesforce	Validation prérequis 403 : Vérifier que tous les prérequis sont acquis afin de pouvoir participer à la formation DEX403.	1	7
	Introduction aux Flows : Apprendre à modéliser un processus - Décortiquer des règles de workflow et des processus sur Salesforce - Découvrir les flux et savoir les configurer - Se familiariser avec les notions algorithmiques.	2	14

Catégorie	Modules	Durée (Jours)	Durée (Heures)
Salesforce	DEX403 - Développement déclaratif pour les Platform App Builder avec Lightning Experience : Créer et personnaliser des applications Salesforce multi-utilisateurs - Créer des objets personnalisés - Gérer vos données et créer des règles de validation - Personnaliser l'interface utilisateur - Rendre les pages dynamiques à l'aide de Lightning App Builder - Automatiser les processus métier avec les flux, Process Builder, les workflows et les processus d'approbation.	5	35
Validation des acquis	MES403 - Mise en situation Platform App Builder : Réaliser un cas pratique qui permet de mettre en application tous les concepts techniques et métiers présentés durant la formation DEX403.	4	28
Salesforce	PAPL - Pour aller plus loin avec Salesforce : Se familiariser avec les autres plateformes de Salesforce (Marketing Cloud, Wave Analytics, Sales Cloud et Service Cloud) et dont certains sujets font partie des thèmes de l'examen de certification Salesforce Administrator.	1	7
Méthodes	Le rôle de l'AMOA et techniques associées : Une thématique une journée - Une matinée de concepts et une matinée pratique (2 jours sur le recueil des besoins pour permettre, dans la deuxième journée, d'introduire les notions de backlog) - Savoir-faire une analyse fonctionnelle - Etablir une grille des besoins - Concevoir un cahier des charges (le plan, les objectifs des différentes parties) - Conduire les tests et recette.	4	28
Validation des acquis	Mise en situation finale : Mettre en œuvre un cas pratique proche de la réalité pour valider l'ensemble des modules Salesforce.	6	42
Salesforce	Préparation à la certification « Salesforce Certified Administrator » : Revoir les thématiques abordées lors de l'examen de certification Salesforce Certified Administrator - Se préparer au passage de la certification Salesforce Certified Administrator.	4	28
	Passage de la certification « Salesforce Certified Administrator ».	1	7
Méthode	Pratiques de l'accompagnement du changement dans un projet Salesforce : Le diagnostic (faire la cartographie des processus existants et cibles) - Identifier les risques et les leviers (bâtir une matrice et mesurer les points de douleurs) - Construire le plan d'actions - Accompagner le changement.	5	35
Salesforce	Préparation et passage en soutenance : Présenter devant un jury la solution proposée suite à la réalisation du projet de mise en situation finale (20 à 30 mn de présentation - 10 mn de Questions/Réponses par stagiaire).	2	14

57 jours 399 heures

Planning détaillé sur demande

LES PLUS DE M2i FORMATION

Microsoft Teams Education, un outil de suivi et d'animation en présentiel et à distance

- Espace de stockage collaboratif pour accéder aux différents supports de cours et cahiers d'exercices.
- Espace dédié aux formateurs pour les fiches de suivi des apprenants qui permettent d'indiquer le niveau d'acquisition des connaissances de chaque apprenant.
- Outil de gestion des TPs pour suivre le niveau de progression.
- Intégration de la plateforme WooClap pour proposer des activités d'apprentissage interactives.
- Fonctionnalités pour gérer des sessions à distance.

La playlist e-Learning*

En option, en cas de décrochage, de remédiation pédagogique ou la nécessité de se mettre à niveau pour intégrer le parcours, nous pouvons mettre à disposition avant, pendant et après le cursus, des modules e-learning depuis notre plateforme ACADEMIIC.

* pour ce cursus, certains modules e-learning peuvent être en anglais

