



ORGANISME DE FORMATION AUX TECHNOLOGIES ET METIERS DE L'INFORMATIQUE

Formation SAP Sales Cloud

N° ACTIVITÉ : 11 92 18558 92

TÉLÉPHONE : 01 85 77 07 07

E-MAIL : inscription@hubformation.com

Dans ce cours, vous découvrirez SAP Sales Cloud. Cela inclut en particulier les processus de gestion des ventes, la gestion des opportunités, la gestion des offres, les contrats de vente, la méthodologie de vente.

Référence	C4H410
Durée	2 jours (14h)
Tarif	1 640 €HT

Objectifs

- | Gérer des projets sous SAP Sales Cloud suivant les meilleures pratiques
- | Traduire les besoins métier des clients en scénarios SAP Cloud suivant les meilleures pratiques
- | Créer et configurer la solution SAP Sales Cloud pour gérer les processus métier
- | Configurer la gestion des Leads de vente et traduire celles-ci en opportunités
- | Définir la méthodologie des processus de vente afin de rationaliser les processus de gestion des opportunités
- | Décrire la gestion des contrats dans SAP Sales Cloud
- | Configurer la gestion des devis et des commandes y compris leur réplication dans les systèmes backend de SAP
- | Configurer les fonctions calendrier permettant aux commerciaux de planifier et enregistrer leurs visites et activités client
- | Identifier les fonctions de gestion des prix sous SAP Sales Cloud
- | Configurer la planification des objectifs des ventes dans le but de faciliter la planification top-down
- | Décrire les scénarios d'intégration possibles avec SAP Sales Cloud.

PROCHAINES SESSIONS

Pour connaître les prochaines dates ou organiser un intra-entreprise, contactez-nous, nous vous répondrons sous 72 heures.

Public

- | Analystes opérationnels, architectes de processus opérationnels, responsables de projet/chefs d'équipes/administrateurs système
- | Spécialistes en architecture d'entreprise
- | Spécialistes des secteurs industriels
- | Responsables et chefs de projet
- | Architectes de solutions
- | Administrateurs système
- | Formateurs
- | Utilisateurs

Prérequis

- | Connaissances du domaine CRM/Ventes.

Programme de la formation

- Introduction à SAP Sales Cloud, Description fonctionnelle**
- Gestion des Leads de ventes**
- Gestion des opportunités**
- Gestion des devis**
- Gestion des contrats**
- Gestion des commandes**
- Gestion des activités**
- Gestion des visites**
- Planification et prévisions des ventes**

Méthode pédagogique

Chaque participant travaille sur un poste informatique qui lui est dédié. Un support de cours lui est remis soit en début soit en fin de cours. La théorie est complétée par des cas pratiques ou exercices corrigés et discutés avec le formateur. Le formateur projette une présentation pour animer la formation et reste disponible pour répondre à toutes les questions.

Méthode d'évaluation

Tout au long de la formation, les exercices et mises en situation permettent de valider et contrôler les acquis du stagiaire. En fin de formation, le stagiaire complète un QCM d'auto-évaluation.

Accessibilité

Les sessions de formation se déroulent sur des sites différents selon les villes ou les dates, merci de nous contacter pour vérifier l'accessibilité aux personnes à mobilité réduite.

Pour tout besoin spécifique (vue, audition...), veuillez nous contacter au 01 85 77 07 07.