

Salesforce - Administration, enrichissement des capacités et automatisation de Salesforce

Comprendre comment Salesforce peut répondre aux besoins les plus urgents de votre entreprise

 Présentiel ou en classe à distance



4 jours (28 h)

Réf.: ADX211

Complète et pratique, cette formation est destinée aux administrateurs souhaitant comprendre comment Salesforce peut répondre aux besoins les plus urgents de leur entreprise ou organisation. Grâce à des scénarios conformes à la réalité, cette formation couvre des sujets tels que l'extension de Salesforce avec des applications Lightning et des objets personnalisés, la génération de rapports et tableaux de bord complexes, et l'automatisation des processus commerciaux complexes pour vous permettre de travailler de manière plus efficace et de profiter au mieux de Salesforce. Des sujets supplémentaires seront également les pages d'enregistrement dans Lightning, Lightning Knowledge et Lightning Data.

A qui s'adresse cette formation ?



Pour qui

- Administrateurs ayant au moins six mois d'expérience dans l'administration de Salesforce
- Cette formation constitue une excellente base pour tous ceux qui souhaitent obtenir l'accréditation Salesforce Advanced Administrator



Prérequis

- Avoir suivi la formation [L'essentiel de l'administration pour les nouveaux administrateurs](#) ou avoir un minimum de 6 mois d'expérience en administration
- Avoir suivi le [parcours suivant](#) avant de venir suivre la formation

Programme

1 - Protection de vos données

- Accès à l'organisation
- Autorisations d'objet
- Impact du partage
- Administration déléguée

2 - Objets, champs et relations

- Création d'objets personnalisés
- Personnalisation des champs
- Relations principal-détails et de recherche
- Relations plusieurs à plusieurs
- Avantages des champs de relation
- Types de relations supplémentaires

3 - Augmentation de l'efficacité avec les applications Lightning

- Création d'applications Lightning
- Sélection d'onglets
- Éditeur de présentation de pages
- Application d'actions rapides

- Type d'enregistrement et processus métier

4 - Amélioration de la qualité des données

- Cycle de vie de qualité des données
- Application de la qualité des données
- Règles de validation et fonctions de formule
- Élimination des doublons

5 - Salesforce Flow

- Identification du bon outil d'automatisation
- Présentation des flux
- Migration vers Flow
- Flow et l'ordre d'exécution

6 - Flow (Flux) : élaboration de zéro

- Création d'un flux : les fondamentaux
- Création d'un flux : Ressources et éléments
- Gestion des collections
- Création d'un flux déclenché par un enregistrement, d'un flux déclenché par une planification, d'un flux d'écran, d'un flux lancé automatiquement

7 - Flow (Flux) : considérations et dépannage

- Considérations
- Limitations
- Résolution de problèmes

8 - Processus d'approbation

- Définition, création et dépannage d'un processus d'approbation

9 - Audit et développement des automatisations

- Ordre d'exécution
- Outils d'audit
- Développement au-delà des automatisations

10 - Création de rapports avancés

- Création de types de rapports personnalisés
- Rapports d'exception avec filtres croisés
- Données de compartimentage
- Création de rapports historiques
- Développement des résumés dans les rapports et les tableaux de bord



Les objectifs de la formation

- Résoudre les problèmes liés aux modèles de sécurité complexes et modifier ces derniers en fonction des besoins de l'entreprise
- Identifier les types de relations disponibles dans Salesforce et l'utilisation appropriée de chacune d'entre elles
- Modifier une application Lightning pour répondre aux besoins de l'entreprise
- Améliorer la qualité des données avec des règles de validation et des fonctions de formule avancées
- Utiliser Flow pour résoudre les problèmes métier et augmenter la productivité
- Résoudre les erreurs de flux résultant de l'ordre d'exécution et des entrées de données non valides
- Planifier et créer un processus d'approbation
- Utiliser l'ordre d'exécution pour expliquer pourquoi les automatisations s'exécutent à des moments précis
- Déterminer quand configurer, acheter ou développer Salesforce
- Utiliser des techniques de création de rapports avancées pour analyser les données



Evaluation

- Cette formation fait l'objet d'une évaluation formative.



Les points forts de la formation

- La formation inclut la définition des concepts théoriques, des démonstrations, des exercices pratiques, une attention personnalisée de la part d'un formateur certifié et autorisé par Salesforce et un échange avec vos pairs.
- Le niveau des participants est évalué tout au long de la formation, afin de s'assurer que les notions sont bien acquises.
- Des manuels électroniques sont remis aux participants.
- La qualité d'une formation officielle Salesforce (support de cours numérique en anglais).
- 100% des participants à cette formation se sont déclarés satisfaits ou très satisfaits au cours des 12 derniers mois.