FICHE PROGRAMME DE FORMATION

💃 Salesforce en Compás

Maîtriser Salesforce au rythme du Flamenco

Présentation de la formation

Parce qu'un bon utilisateur Salesforce doit savoir évoluer avec aisance, précision et rythme, cette formation propose une découverte et une maîtrise des fonctionnalités essentielles de Salesforce à travers l'univers du Flamenco. Chaque étape du parcours d'apprentissage s'inspire des codes de cette danse andalouse : observation, rythme, coordination, improvisation et maîtrise du mouvement.

Public cible

- Conseillers commerciaux
- Chargés de clientèle
- Gestionnaires de portefeuille clients
- Managers commerciaux
- Nouveaux utilisateurs Salesforce
- Collaborateurs souhaitant optimiser leur utilisation de l'outil CRM

Prérequis

Avant d'entrer dans le « tablao » Salesforce, les participants doivent :

- Disposer d'un accès Salesforce actif
- Être familiarisés avec l'utilisation d'un ordinateur et d'un navigateur web
- Avoir une connaissance générale de la relation client ou de l'activité commerciale

---

Durée

⏱️ **2 heures (120 minutes)**

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- **Entrer dans le compás** de Salesforce en identifiant les principaux espaces de navigation.
- **Zapatear** entre les différents menus pour accéder rapidement aux informations recherchées.
- **Palmer** les bonnes pratiques de saisie et de mise à jour des données clients.
- **Marquer le rythme** d'une activité commerciale à travers le suivi des tâches et opportunités.
- **Improviser une bulería** en utilisant efficacement les filtres, recherches et vues personnalisées.
- **Chorégraphier un tablao commercial** grâce aux tableaux de bord et indicateurs de pilotage.
- **Conclure la danse** en réalisant de manière autonome les principales actions du quotidien dans Salesforce.

Modalités pédagogiques

🌹 La Sévillane

Découverte guidée des concepts et démonstration du formateur.

🌙 La Soleá

Observation des écrans et appropriation progressive des fonctionnalités.

⚡ La Bulería

Exercices courts, dynamiques et interactifs favorisant l'expérimentation.

👞 Le Zapateado

Entraînement pratique et répétition des gestes métiers essentiels.

🎭 Le Tablao

Partage d'expérience, échanges entre participants et retour d'expérience collectif.

Déroulé pédagogique

1. Lever de rideau : ouverture du Tablao (10 min)

Objectif

Créer le climat d'apprentissage et présenter le parcours.

Activités

- Accueil des danseurs Salesforce
- Présentation du programme et des objectifs
- Tour de piste des participants
- Vérification des accès à l'environnement Salesforce

---

2. Entrer dans le Compás Salesforce (20 min)

Objectif

Découvrir l'environnement général de l'outil.

Activités

- Repérer la scène Salesforce
- Comprendre le rythme de navigation
- Identifier les principaux espaces de travail
- Se déplacer entre les différentes "palos" (modules)

---

3. Apprendre les Pas Fondamentaux (25 min)

Objectif

Acquérir les mouvements essentiels.

Activités

- Ouvrir et consulter une fiche client
- Créer un contact
- Mettre à jour une information

- Rechercher des données
- Utiliser les listes de travail

---

4. Session Zapateado : répéter les mouvements clés (35 min)

Objectif

Ancrer les automatismes métier.

Activités

- Création d'un compte
- Qualification d'un contact
- Mise à jour d'une opportunité
- Création d'une activité ou tâche
- Exercices pratiques individuels

---

5. La Grande Bulería Commerciale (20 min)

Objectif

Piloter son activité avec aisance.

Activités

- Comprendre les opportunités commerciales
- Consulter les tableaux de bord
- Identifier les indicateurs clés
- Optimiser son suivi d'activité

---

6. Final Flamenco : clôture du spectacle (10 min)

Objectif

Consolider les acquis.

Activités

- Retour sur les points essentiels
- Questions-réponses
- Conseils pour poursuivre la pratique
- Remise du support pédagogique

Modalités d'évaluation

🎼 Le Défi des 10 Palmas

Les participants clôturent leur prestation par un quiz de 10 questions utilisant l'univers du Flamenco.

Exemple de questionnaire

1. Dans quelle « scène » Salesforce retrouve-t-on les informations d'un client ?
2. Quel pas de danse permet de naviguer rapidement entre les menus Salesforce ?
3. À quoi sert le « compás » de navigation ?
4. Comment réaliser un bon « zapateado » de saisie des données ?
5. Quel module permet de suivre les opportunités commerciales ?
6. Pourquoi faut-il maintenir le rythme de mise à jour des données ?
7. Quel instrument du tableauo représente le tableau de bord Salesforce ?
8. Comment improviser une « bulería » grâce aux filtres ?
9. Quelle différence existe entre un compte et un contact ?
10. Comment conclure élégamment la danse commerciale dans Salesforce ?

Validation

✅ Réussite recommandée : **7 bonnes réponses sur 10 minimum**

Moyens pédagogiques

- Support de présentation illustré
- Démonstration en direct sur Salesforce
- Exercices guidés
- Études de cas
- Quiz final
- Échanges et retours d'expérience

Tarif

💰 750 € HT

Session de formation de 2 heures

Signature pédagogique

« Avec Salesforce, chaque donnée a son rythme, chaque opportunité sa chorégraphie. Entrez dans le compás, zapatez vos actions et faites danser votre performance commerciale ! » 💃📈🎶