

Configuration et administration d'une solution Salesforce CPQ

Référence : SFCPQ301

Durée : 5 jours

Certification : Salesforce Certified CQP Specialist

CONNAISSANCES PREALABLES

- 1-Avoir complété ce [trailmix](#) suivant avant de venir en cours. 2-Avoir des connaissances de base en langue anglaise car le support de cours est en langue anglaise.

PROFIL DES STAGIAIRES

- 1-Administrateurs Salesforce, les analystes commerciaux et les spécialistes d'implémentation expérimentés qui cherchent à approfondir leur compréhension technique de l'administration de Salesforce CPQ. • 2- Administrateurs, les architectes de solutions, les consultants en implémentation et les développeurs expérimentés qui cherchent à découvrir toutes les fonctionnalités de Salesforce CPQ afin de créer des solutions pour leur entreprise. • 3-Ce cours est également une bonne base pour ceux qui cherchent à acquérir la certification Salesforce CPQ.

OBJECTIFS

- Configurer des produits, des lots et des règles produits. • Créer des règles de tarification afin de remplir automatiquement les valeurs de champs lors de l'établissement d'un devis ou de la configuration d'un lot. • Configurer les remises système et les méthodes de tarification appropriées. • Configurer la génération de documents de sortie dynamique. • Gérer les produits sur abonnement (y compris les processus de renouvellement et/ou de modification). • Formuler des solutions viables à des exigences opérationnelles CPQ courantes. • Faire des progrès significatifs dans la préparation à l'examen de certification Salesforce CPQ.

CERTIFICATION PREPAREE

La formation CPQ301 fait partie des formations recommandées pour préparer l'examen Salesforce Certified CQP Specialist. La liste complète des pré-requis pour le passage de certification est fournie par Salesforce dans le [guide d'examen](#).

METHODES PEDAGOGIQUES

- Mise à disposition d'un poste de travail par stagiaire
- Remise d'une documentation pédagogique papier ou numérique pendant le stage
- La formation est constituée d'apports théoriques, d'exercices pratiques, de réflexions et de retours d'expérience
- Le suivi de cette formation donne lieu à la signature d'une feuille d'émargement

FORMATEUR

Consultant-Formateur expert Salesforce

METHODE D'EVALUATION DES ACQUIS

- Auto-évaluation des acquis par le stagiaire via un questionnaire
- Attestation des compétences acquises envoyée au stagiaire
- Attestation de fin de stage adressée avec la facture

CONTENU DU COURS

Introduction au cours

- Passer en revue les objectifs du cours
- Définir les attentes des apprenants
- Passer en revue les règles de gestion

- Découvrir les ressources de formation supplémentaires
- Passer en revue quelques faits sur l'examen

Introduction à CPQ

- Comprendre la justification économique de CPQ

- Regarder une démo de solution de bout en bout
- Établir un devis

Bases du modèle d'objet

- Se familiariser avec les produits, les catalogues de prix et les entrées de catalogue de prix
- Passer en revue les champs de produits inhérents à la fonctionnalité de base de Salesforce CPQ

Sélection de produits

- Modifier le comportement du bouton prêt à l'emploi pour la sélection de produits
- Passer en revue la vente guidée

Configuration de lots

- Définir et créer des lots de produits
- Appliquer la logique métier avec des fonctionnalités produits

Directives relatives à la sélection d'options

- Appliquer la logique métier avec des contraintes d'options

Règles produits

- Définir des règles produits
- Appliquer la logique métier avec des règles produits (y compris des règles de validation, des règles d'alerte, des règles de sélection et des lots dynamiques)
- Créer des règles produits à l'aide d'objets connexes (y compris des conditions d'erreur, des actions de produits, des variables de synthèse, des règles de configuration et des attributs de configuration)

Méthodes de tarification

- Découvrir les flux par défaut de cascade de tarification
- Passer en revue la tarification de catalogue, la marge du prix de revient majoré et la tarification par bloc
- Utiliser les tarifs contractés pour les prix négociés

Tarification d'abonnement

- Configurer des méthodes de tarification sur abonnement et au prorata
- Comprendre comment les méthodes de tarification sur abonnement affectent les prix standard et de catalogue

Remises

- Comparer les stratégies de remises
- Créer un programme de remise

Règles de tarification

- Définir des valeurs pour les champs de devis et de ligne de devis de manière déclarative
- Passer en revue les conditions et les événements de calcul du calculateur de devis avancé CPQ
- Comprendre les sources des actions de prix (y compris les valeurs statiques, les variables de synthèse, les formules et les tables de correspondance)
- Créer des requêtes de référence pour externaliser une évaluation vers un objet de référence

Approbatons avancées

- Comparer et mettre en correspondance le package d'approbatons avancées avec les approbatons natives
- Définir les approbateurs, les chaînes d'approbation, les variables d'approbation et les règles d'approbation pour répondre à des exigences opérationnelles spécifiques

Modèles de devis

- Générer des documents de sortie dynamique
- Créer du contenu de modèle conditionnel

Localisation et devises multiples

- Adapter le contenu à des fins de localisation
- Définir la localisation et son fonctionnement dans CPQ

Commandes

- Passer en revue les objectifs métier d'une commande
- Définir le modèle de données pour les commandes
- Définir les exigences en matière de données pour générer des commandes

Contrats, renouvellements et modifications

- Générer de nouveaux contrats pour gérer les abonnements actifs liés à un compte
- Passer en revue les processus de modification et de renouvellement
- Passer en revue les méthodes de tarification de renouvellement

Finalités

- Projet de classe : résoudre les problèmes liés à des scénarios courants dans Salesforce CPQ
- Concevoir une solution

Certification Salesforce Certified CQP Specialist

- L'examen de certification Salesforce ne se déroule pas dans le cadre de la formation et il appartient au stagiaire de s'y inscrire via le webassessor
- Nous ne recommandons pas de passer l'examen directement à l'issue de la formation. Une préparation supplémentaire doit être fournie

Notre **référent handicap** se tient à votre disposition au 01.71.19.70.30 ou par mail à referent.handicap@edugroupe.com pour recueillir vos éventuels besoins d'aménagements, afin de vous offrir la meilleure expérience possible.