

Configuration et administration d'une solution Salesforce CPQ

Référence : **SFCPQ301**

Durée : **5 jours (35 heures)**

Certification : **Salesforce Certified
CQP Specialist**

Connaissances préalables

- 1-Complétez le trailmix suivant avant de venir en cours : <https://trailhead.salesforce.com/fr/users/auser797/trailmixes/configure-and-administer-a-salesforce-cpq-solution-prework>
- 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 préparée

Il est important de savoir que la certification CPQ est reconnue dans l'industrie et peut considérablement améliorer les perspectives de carrière des professionnels. EduGroupe vous accompagne tout le long de votre [formation Salesforce](#) afin d'obtenir votre titre à distance ou en présentiel dans nos centres de formation.

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](#)

Méthodes pédagogiques

- 6 à 12 personnes maximum par cours, 1 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 et de réflexions

Formateur

- Consultant-Formateur expert CPQ

Méthodes d'évaluation 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

1. 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

2. Introduction à CPQ

- Comprendre la justification économique de CPQ
- Regarder une démo de solution de bout en bout
- Établir un devis

3. 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

4. Sélection de produits

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

5. Configuration de lots

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

6. Directives relatives à la sélection d'options

- Appliquer la logique métier avec des contraintes d'options

7. 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)

8. 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

9. 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

10. Remises

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

11. 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

12. Approbations avancées

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

13. Modèles de devis

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

14. Localisation et devises multiples

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

15. 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

16. 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

17. Finalités

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

18. 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](tel:0171197030) ou par mail à referent.handicap@edugroupe.com pour recueillir vos éventuels besoins d'aménagements, afin de vous offrir la meilleure expérience possible.