

# Préparation à l'examen de certification Sales Cloud Consultant

Référence : **SFCRT251**

Durée : **1 jour (7 heures)**

Certification : **Salesforce Certified  
Sales Cloud Consultant**

## Connaissances préalables

- 1-Avoir obtenu la certification Salesforce Administrator
- 2-Avoir des connaissances pratiques des sujets abordés dans le guide d'étude de la certification Sales Cloud Consultant pour inclure : automatisation avancée (par exemple flux, approbations) et rapports avancés et gestion du territoire
- 3-Avoir 2 à 5 ans d'expérience dans la mise en œuvre de Sales Cloud et la conception de solutions Sales Cloud
- 4-Avoir des connaissances de base en langue anglaise car le support de cours est en langue anglaise

## Profil des stagiaires

- La préparation à la certification Consultant Salesforce Sales Cloud est conçue pour les personnes expérimentées dans la conception de solutions Sales Cloud et qui préparent l'examen de certification Consultant Salesforce Sales Cloud

## Objectifs

- Revoir les différents objectifs de l'examen et leurs poids dans l'examen
- Comprendre les fonctionnalités du produit pour se focaliser sur la meilleure préparation de l'examen
- Discuter comment concevoir des solutions Sales Cloud pour répondre à des besoins métier spécifiques
- Evaluer votre niveau de préparation à l'examen en répondant à des questions pratiques

## Certification préparée

La formation CRT251 fait partie des formations recommandées pour préparer l'examen Salesforce Certified Sales Cloud Consultant. 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·rice

- Consultant-Formateur expert Sales Cloud

## 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. Gestion des Comptes et Contacts

- 

## 2. Gestion des Campagnes et des Prospects

- 

## 3. Gestion des Opportunités

- 

## 4. Prévisions

- 

## 5. La productivité des ventes

- 

## 6. Intégration et Gestion des données

- 

## 7. Tests pratiques

- 

## 8. Certification Salesforce Certified Sales Cloud Consultant

- 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](mailto:referent.handicap@edugroupe.com) pour recueillir vos éventuels besoins d'aménagements, afin de vous offrir la meilleure expérience possible.