



ORGANISME DE FORMATION AUX TECHNOLOGIES ET METIERS DE L'INFORMATIQUE

Formation SAP Sales Cloud Version 2 SAP Sales Cloud Version 2, 2505

N° ACTIVITÉ : 11 92 18558 92

TÉLÉPHONE : 01 85 77 07 07

E-MAIL : inscription@hubformation.com

Objectifs

- | Comprendre les fonctionnalités clés de SAP Sales Cloud V2 : Identifier et expliquer les principales capacités et avantages de la version 2 de SAP Sales Cloud.
- | Naviguer sur l'interface du système : Démontrer une navigation efficace et personnaliser l'interface de SAP Sales Cloud V2.
- | Gérer les prospects efficacement : Réaliser des tâches de gestion des prospects, utiliser des playbooks et appliquer le scoring des prospects pour prioriser les activités de vente
- | Traiter les opportunités de manière compétente : Utiliser des playbooks de vente guidée pour gérer la progression des opportunités, mettre à jour les statuts et surveiller les progrès
- | Maîtriser la gestion des devis de vente : Appliquer les meilleures pratiques pour créer, gérer et suivre les devis
- | Traiter les commandes de vente avec précision : Créer et gérer les commandes de vente, en assurant la conformité avec les produits, les prix et les accords avec les clients
- | Organiser les tâches de vente efficacement : Utiliser les fonctionnalités de gestion des tâches et l'espace de travail Digital Selling Workspace pour organiser et prioriser les actions de vente
- | Planifier et documenter les visites chez les clients : Gérer efficacement les visites chez les clients dans SAP Sales Cloud, y compris la planification et la documentation
- | Surveiller les performances de vente : Utiliser des outils de gestion pour la surveillance des performances, l'optimisation du pipeline, les prévisions et l'activation de l'équipe.
- | Configurer et évaluer les manuels et les KPIs : Configurer des manuels d'un point de vue managérial pour guider les équipes commerciales et évaluer les performances via les KPIs.
- | Analyser les performances et les tendances du pipeline : Utiliser les analyses de performance et de tendances du pipeline pour soutenir l'optimisation des processus et identifier les tendances des ventes.
- | Administrer le système efficacement : Réaliser des activités administratives de base et avancées, y compris la configuration des utilisateurs, les configurations de base et la gestion des données.
- | Configurer les composants essentiels des sales : Adapter les modules de gestion de prospects, opportunités, devis, commandes et visites pour refléter les processus de vente spécifiques à l'entreprise.
- | Intégrer des outils de communication et de collaboration : Configurer et utiliser des outils de collaboration, comme l'intégration de MS Teams, pour optimiser l'exécution des ventes et la coordination de l'équipe.
- | Exploiter l'IA pour l'optimisation des ventes : Comprendre et configurer des capacités basées sur l'intelligence artificielle pour automatiser et optimiser la prise de décision dans les opérations de vente.

Référence	C4H470
Durée	3 jours (21h)
Tarif	2 730 €HT

SESSIONS PROGRAMMÉES

A DISTANCE (ENG)

du 14 au 16 décembre 2026

[VOIR TOUTES LES DATES](#)

Public

- | Utilisateur Business
- | Consultant Applicatif
- | Super Utilisateur / Utilisateur Clé

Prérequis

| Connaissances du domaine CRM/Ventes

Programme de la formation

Exploration du flux de travail quotidien d'un administrateur

| Responsabilités principales et outils pour les administrateurs
| Configurations avancées et automatisation

Configuration complète : Prospects, Opportunités, Devis, Commandes et Visites

| Configuration de la gestion des prospects
| Configuration de la gestion des opportunités
| Configuration de la gestion des devis
| Configuration des commandes
| Configuration des visites

Configuration des flux de travail et opérations des ventes

| Configuration des stratégies de tarification
| Configuration du pipeline et de la prévision des ventes
| Configuration des listes d'appels et planification des contacts
| Configuration des activités de vente

Amélioration de la communication et de la collaboration

| Utilisation des intégrations Microsoft Teams
| Configuration des canaux de communication
| Configuration de l'intelligence relationnelle

Perspectives avancées en apprentissage automatique

| Utilisation de l'apprentissage automatique pour les ventes intelligentes et la notation des prospects
| Configuration de l'outil Gen AI et CX AI

Configuration de l'application mobile

| Configuration des fonctionnalités de l'application mobile
| Gestion des intégrations et de la sécurité de l'application mobile

Méthode pédagogique

Chaque participant travaille sur un poste informatique qui lui est dédié. Un support de cours lui est remis soit en début soit en fin de cours. La théorie est complétée par des cas pratiques ou exercices corrigés et discutés avec le formateur. Le formateur projette une présentation pour animer la formation et reste disponible pour répondre à toutes les questions.

Méthode d'évaluation

Tout au long de la formation, les exercices et mises en situation permettent de valider et contrôler les acquis du stagiaire. En fin de formation, le stagiaire complète un QCM d'auto-évaluation.

Suivre cette formation à distance

Voici les prérequis techniques pour pouvoir suivre le cours à distance :

| Un ordinateur avec webcam, micro, haut-parleur et un navigateur (de préférence Chrome ou Firefox). Un casque n'est pas nécessaire suivant l'environnement.
| Une connexion Internet de type ADSL ou supérieure. Attention, une connexion Internet ne permettant pas, par exemple, de recevoir la télévision par Internet, ne sera pas suffisante, cela engendrera des déconnexions intempestives du stagiaire et dérangera toute la classe.
| Privilégier une connexion filaire plutôt que le Wifi.
| Avoir accès au poste depuis lequel vous suivrez le cours à distance au moins 2 jours avant la formation pour effectuer les tests de connexion préalables.
| Votre numéro de téléphone portable (pour l'envoi du mot de passe d'accès aux supports de cours et pour une messagerie instantanée autre que celle intégrée à la classe virtuelle).

- | Selon la formation, une configuration spécifique de votre machine peut être attendue, merci de nous contacter.
 - | Pour les formations incluant le passage d'une certification la dernière journée, un voucher vous est fourni pour passer l'examen en ligne.
 - | Pour les formations logiciel (Adobe, Microsoft Office...), il est nécessaire d'avoir le logiciel installé sur votre machine, nous ne fournissons pas de licence ou de version test.
 - | Horaires identiques au présentiel.
-

Accessibilité



Les sessions de formation se déroulent sur des sites différents selon les villes ou les dates, merci de nous contacter pour vérifier l'accessibilité aux personnes à mobilité réduite.
Pour tout besoin spécifique (vue, audition...), veuillez nous contacter au 01 85 77 07 07.