SAP Sales Cloud

Durée: 2 Jours Réf de cours: C4H410 Méthodes d'apprentissage: Intra-entreprise & sur-mesure

Résumé:

In this course you will learn about SAP Sales Cloud. This will include sales business processes, including topics such as lead management, opportunity management, quotation management, sales contracts, sales methodology, and more.

Formation intra-entreprise

Cette formation est délivrable en session intra-entreprise, dans vos locaux ou dans les nôtres. Son contenu peut être adapté sur-mesure pour répondre aux besoins de vos collaborateurs. Contactez votre conseiller formation Global Knowledge ou adressez votre demande à info@globalknowledge.fr.

Public visé:

Business AnalystBusiness Process Owner / Team Lead / Power User System AdministratorTrainerUser

Objectifs pédagogiques:

- This course will prepare you to:
- Better understand SAP Sales Cloud
- Translate customer business needs to best practice business scenarios in SAP Sales Cloud
- Understand the sales solution to manage business processes
- Explore Lead Management to nurture Leads and convert them to Opportunities
- Define Sales Methodology process to streamline Opportunity process
- Describe Sales Contracts in SAP Sales Cloud
- Explore Sales Quote and Order management functionalities with replications to connected SAP backend system
- Explore functionalities which enables sales personal to plan and record customer visits and activities
- Understand key features and functions of pricing in SAP Sales Cloud
- Configure Sales Target Planning to carry out top down sales planning
- Describe the integration scenarios available with SAP Sales Cloud

Pré-requis:

CRM/Sales domain knowledge

Contenu:

Introduction to SAP Sales Cloud

- Articulating the Functional Capabilities of SAP Sales Cloud

Lead Management

- Articulating the Functional Capabilities of Lead Management

Opportunity Management

- Articulating the Functional Capabilities of Opportunity Management

Quotation Management

- Articulating the Functional Capabilities of Quotation Management

Sales Contracts

- Articulating the Functionality Capabilities of Sales Contracts

Order Management

- Articulating the Functional Capabilities of Order Management

Activity Management

- Articulating the Functional Capabilities of Activity Management

Visit Planning and Execution

- Articulating the Functional Capabilities of Visit Management

Sales Planning and Forecasting

- Articulating the Functional Capabilities of Sales Planning and Forecasting

Pricing

- Obtaining an Overview of the Pricing Topic in SAP Sales Cloud

SAP Sales Cloud Add-Ons

- Describing Add-On features in SAP Sales Cloud

Autres moyens pédagogiques et de suivi:

• Compétence du formateur : Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées et ont au minimum cinq ans d'expérience d'animation. Nos équipes ont validé à la fois leurs connaissances techniques (certifications le cas échéant) ainsi que leur compétence pédagogique.
• Suivi d'exécution : Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est signée par tous les participants et le formateur.
• En fin de formation, le participant est invité à s'auto-évaluer sur l'atteinte des objectifs énoncés, et à répondre à un questionnaire de satisfaction qui sera ensuite étudié par nos équipes pédagogiques en vue de maintenir et d'améliorer la qualité de nos prestations.

Délais d'inscription :

• Vous pouvez vous inscrire sur l'une de nos sessions planifiées en inter-entreprises jusqu'à 5 jours ouvrés avant le début de la formation sous réserve de disponibilité de places et de labs le cas échéant.
• Votre place sera confirmée à la réception d'un devis ou """"booking form""""" signé. Vous recevrez ensuite la convocation et les modalités d'accès en présentiel ou distanciel.
• Attention, si cette formation est éligible au Compte Personnel de Formation, vous devrez respecter un délai minimum et non négociable fixé à 11 jours ouvrés avant le début de la session pour vous inscrire via moncompteformation.gouv.fr.

Accueil des bénéficiaires :

• En cas de handicap : plus d'info sur globalknowledge.fr/handicap
• Le Règlement intérieur est disponible sur globalknowledge.fr/reglement