

SAP Sales Cloud Version 2

Durée: 3 Jours Réf de cours: C4H470 Méthodes d'apprentissage: Intra-entreprise & sur-mesure

Résumé:

Rejoignez-nous pour une exploration approfondie de SAP Sales Cloud v2, une formation animée par un instructeur et conçue pour les utilisateurs métier comme pour les administrateurs.

Ce cours complet permettra aux représentants commerciaux et aux gestionnaires de maîtriser des tactiques avancées de gestion des leads et des opportunités, améliorant ainsi vos processus du lead à l'encaissement (lead-to-cash). Plongez dans le futur de la vente avec le Machine Learning et l'IA Générative, en utilisant l'Intelligence des Leads pour des prises de décision plus intelligentes.

Profitez d'une formation pratique avec des outils innovants tels que l'application Guided Selling, le gestionnaire de pipeline et le tracker des prévisions.

Découvrez comment optimiser les performances de vente, améliorer la précision des prévisions et stimuler la croissance de votre entreprise avec SAP Sales Cloud v2.

Développez vos compétences et gardez une longueur d'avance dans le paysage de la vente en constante évolution. Inscrivez-vous maintenant pour sécuriser votre place!

Update June 2026

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:

- Utilisateur Business
- Consultant Applicatif
- Super Utilisateur / Utilisateur Clé
- Administrateur Système

Objectifs pédagogiques:

■ A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- 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

- 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

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

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.

Pré-requis:

There are no formal prerequisites. The course is suitable for business users, consultants, administrators, and power users interested in SAP Sales Cloud Version 2.

Test et certification

■

Après cette formation, nous vous conseillons le(s) module(s) suivant(s):

None

Contenu:

1- Exploration du flux de travail quotidien d'un administrateur

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

2- 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

3- 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

4- Amélioration de la communication et de la collaboration

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

5- 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

6- Configuration de l'application mobile

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

Méthodes pédagogiques :

Un support de cours officiel sera fourni aux participants.

Cours basé sur la version:

- SAP Sales Cloud Version 2, 2505

Sanction:

- Une attestation de présence est remise au stagiaire à la fin du cours.

Moyens Pédagogiques:

- Toute session de formation est organisée en une succession de parties théoriques exposées par le formateur et de mises en application pratiques sous forme d'exercices réalisés par les stagiaires sur les solutions SAP. Les parties conceptuelles permettent de situer les sujets dans un contexte métier et sont agrémentées de démonstrations dans les applications SAP, de schémas de synthèse au tableau et de sessions de questions/réponses.

- Les formateurs sont des consultants experts du module SAP étudié avec de nombreuses années d'expérience de la mise en œuvre de la solution SAP.

SAP Learning Class, In-person Option:

- Le support de cours au format électronique est envoyé au participant en amont de la formation.

- Un manuel d'exercices au format papier est remis au participant au début de la formation et chaque stagiaire dispose d'un ordinateur individuel pour pratiquer.

- Chaque salle de formation est équipée d'un tableau électronique, d'un tableau papier et d'un système de projection de diapositives.

SAP Learning Class, virtual Option:

- Avec les formations distancielles, les stagiaires peuvent suivre les cours à distance, sans avoir à se déplacer jusqu'au centre de formation.

- L'environnement SAP Learning Class, option en distanciel offre la possibilité aux formateurs et aux participants d'interagir au moyen de technologies et d'outils de communication, reproduisant ainsi le cadre d'une formation en présentiel. La formation en distanciel est mise en œuvre au moyen d'un logiciel de vidéo conférence. Les stagiaires doivent être équipés d'un ordinateur, d'une webcam et d'un casque-micro pour suivre la classe en distanciel dans les meilleures conditions.

- Les systèmes de formation pour pratiquer les exercices sont également accessibles à distance via une connexion à Internet avec un simple navigateur Web. En amont de la formation, le participant doit toutefois effectuer des tests de prérequis techniques pour vérifier la compatibilité de son matériel.

- La SAP Learning Class, option en distanciel offre le même contenu que celle en présentiel.

- Un manuel au format électronique est envoyé au participant avant le début de la formation.

Modalité d'évaluation:

- Lors des formations présentielles ou distancielles, l'animateur s'assure de la réalisation des exercices pratiques par les stagiaires pour valider la mise en application des concepts. La progression des stagiaires peut également être évaluée à l'aide des différents questionnaires proposés dans les manuels. Chaque jour, l'animateur fait une synthèse des sujets étudiés afin de valider et rappeler les connaissances essentielles avant de poursuivre le cours.

Remarques:

- Le support de cours est proposé en langue anglaise.

- Toutes les formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap à condition de le signaler au préalable de manière à adapter les moyens de la formation à leur situation. N'hésitez pas à contacter le service inscriptions.

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