

Conception de la console Sales Cloud

Donnez à vos représentants commerciaux les moyens de vendre mieux et plus rapidement.

Est-ce que vos représentants commerciaux ont du mal à naviguer entre la multitude d'informations et de pages ? Aidez-les à être plus efficaces. Avec l'Accélérateur Conception de la console Sales Cloud, un spécialiste travaillera avec vous au développement d'une interface consolidée qui permet à vos équipes commerciales de travailler en moins de clics, moins de défilements et moins de pages à consulter.

L'Accélérateur vous permet de

- Augmenter la productivité des représentants commerciaux en leur donnant accès à toutes les informations concernant un client en un clin d'œil
- Permettre aux représentants d'identifier facilement les champs importants d'un enregistrement
- Donner un accès rapides à l'intelligence des ventes

Fonctionnement

Des spécialistes certifiés vous guideront tout au long du processus, pendant une durée déterminée à l'avance (généralement 2 à 4 semaines).

Découverte

- Revoir votre processus de vente actuel
- Vous présenter la console et vous fournir les options de conception
- Développer des critères de réussite quantifiables pour le cas d'usage identifié

Analyse

- Configurer la console pour le cas d'usage identifié en utilisant les dernières fonctions déclaratives

Résultats

- Console conçue et configurée dans l'environnement de test (sandbox)
- Recommandations des meilleures pratiques pour concevoir la console de vente

INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES

OBJECTIF

Augmentation du chiffre d'affaires

UTILISATEUR PRÉVU

Les équipes dirigeantes qui cherchent à améliorer la productivité des représentants commerciaux et ont besoin d'aide pour créer et configurer leur console Salesforce.

PRÉREQUIS

- Les licences Sales Cloud requises sont acquises et les utilisateurs sont attribués
- Vous avez accès au Sandbox Salesforce en mode administrateur
- Vous avez les licences Service Cloud ou licences supplémentaires pour la console de vente nécessaires
- Les représentants commerciaux utilisent activement les opportunités et les activités associées liées à leur processus de vente
- Il y a un responsable du secteur des ventes impliqué et engagé dans les résultats

.....

Contactez votre chargé de compte ou votre équipe Success dès aujourd'hui ! Découvrez comment nous pouvons vous aider à accélérer votre réussite CRM.

salesforce.com France S.A.S
3 avenue Octave Gréard 75007 Paris, France
Questions générales : + 33 (0)1 72 10 94 00 |
Fax: +33 (0)1 72 10 94 01 |
Sales: 00800 7253 3333
www.salesforce.com/fr/services-training/
add-ons/accelerators/

Bureaux internationaux
Amérique latine +1-415-536-4606
Japon +81-3-5785-8201
Asie-Pacifique +65-6302-5700
EMEA +4121-6953700

