

# Conception de poste de travail Sales Cloud Lightning

## Concevez votre processus commercial pour exploiter la puissance de Lightning.

Avec son interface moderne, intuitive et puissante, Sales Cloud Lightning peut aider vos commerciaux à vendre davantage et plus vite. Après vous avoir aidé à identifier le cas d'utilisation de processus commercial qui vous convient le mieux, nos spécialistes configureront avec vous l'espace de travail d'opportunité, notamment Sales Path, afin de valoriser Lightning au maximum. Ainsi, vous aiderez vos commerciaux à améliorer leur productivité, à réduire le temps passé aux tâches administratives et à vendre plus intelligemment grâce à des stratégies commerciales proactives.

## Ce que vous y gagnez

- Vous augmentez la productivité des commerciaux
- Vous réduisez le temps passé aux tâches administratives
- Vous réduisez la durée du cycle de vente
- Vous raccourcissez l'intégration des commerciaux

## Fonctionnement

Des spécialistes certifiés vous guideront tout au long du processus, pendant une durée déterminée à l'avance (généralement 3 à 4 semaines) :

### Découverte

- Identifier et se mettre d'accord sur le cas d'utilisation de processus commercial
- Examiner les fonctionnalités de l'espace de travail d'opportunité et le processus commercial

### Analyse

- Configurer l'espace de travail d'opportunité, notamment Sales Path
- Revoir la conception de l'espace de travail d'opportunité et effectuer les modifications

### Résultats

Un espace de travail d'opportunité personnalisé à l'aide des fonctions configurables de Salesforce Lightning : depuis cette interface moderne, les commerciaux vendent plus vite et en moins de clics, plus intelligemment avec des stratégies commerciales proactives, et comme ils le veulent.

## INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES

### OBJECTIF

Accélérez votre retour sur investissement.

### UTILISATEUR CIBLE

Vous voulez améliorer la productivité, que vos commerciaux vendent plus vite et en moins de clics, plus intelligemment avec des stratégies commerciales proactives, et de la manière que vous voulez depuis une interface moderne et personnalisable.

### PRÉREQUIS

- Responsable IT ou fonctionnel impliqué dans ce programme
- Lightning Experience installé en production ou en sandbox (avec un plan de déploiement prévu)
- Les représentants commerciaux utilisent activement les opportunités et les activités associées liées à leur processus de vente
- Accès Administrateur à l'environnement client comme précisé dans les processus de gestion des versions du client

.....

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/](http://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

