

PROGRAMME DE FORMATION

Devenir Développeur Mulesoft

Descriptif de l'outil

Les entreprises utilisent Salesforce pour conclure des ventes plus rapidement. Salesforce, le leader mondial du CRM, permet aux entreprises de révolutionner leurs interactions avec leurs clients. Les entreprises qui ont Salesforce l'utilisent pour automatiser de nombreux processus métiers et déployer les autres solutions Salesforce (Sales Cloud, Service Cloud, Marketing Cloud).

Les besoins du marché

Dans son rapport 2016, IDC prévoyait d'ici à 2020 que l'économie Salesforce aurait un impact sur la création de près de 75 000 emplois indirects parmi les entreprises clientes pour un PIB additionnel de 6,48 milliard de \$.

Dans sa nouvelle étude, d'ici à 2022, l'économie Salesforce représente la création de près de 108 923 emplois indirects d'ici à 2022 pour un PIB additionnel de 24,346 milliards de dollars. Pour chaque dollar de revenu en France de Salesforce, chaque partenaire devrait gagner 5,7 dollars (contre 5,18 dollars dans le monde).

L'écosystème est le facteur de croissance majeur de l'économie Salesforce.

L'écosystème inclut 4000 partenaires incluant les ISV et consultants, 4 millions de développeurs ; une communauté de 2,5 millions de « trailblazers » (des individus et des entreprises pionnières utilisant Salesforce pour innover, mener leur transformation et développer leurs carrières), plus de 400 groupes d'utilisateurs locaux, groupes industriels et pôles d'intérêt commun, plus de 200 MVP, experts produits et ambassadeurs. En outre, plus de 300 000 offres d'emplois exigent explicitement des compétences sur les solutions Salesforce ou liées aux technologies de l'éditeur. En outre, le salaire moyen de ces offres dépasse les 80 000 dollars annuels. Indeed, le leader mondial de l'emploi en ligne a trouvé que 2 des 10 meilleurs emplois de 2017 dans le classement étaient liés à Salesforce Administrateur Salesforce en 4e position, et Développeur Salesforce en 6e position.

Organisation de la formation

Le descriptif de la formation

- **Prérequis :** Être inscrit à Pôle Emploi
- **Effectif de la formation :** 20 stagiaires
- **Durée :** 57 jours
- **Lieu :** Distanciel
- **Tarif :** Tarif sur devis.
- **Délais d'accès :** Notre organisme de formation s'engage à répondre en 48h à toute demande d'information relative pour toute formation. Une fois le contact établi, nous vous communiquerons toutes les dates des prochaines formations.
- **Accessibilité / Handicap :** Notre formation est a priori ouverte à tous. Cependant en cas de doute, nous vous invitons à prendre contact directement avec nous, en amont de la formation, pour que nous puissions en discuter et au besoin adapter notre pédagogie et nos activités en fonction des situations d'handicap qui pourraient se présenter. Dans le cas (qui n'est pas encore arrivé à ce jour) où nous ne serions pas en mesure de vous accueillir, nous avons dans notre liste de partenaires l'Agefiph vers lequel nous pourrions vous orienter.
- **Modalités :** Notre formation à destination des stagiaires pour devenir consultant Salesforce est axée sur l'apprentissage par la théorie (30%) et la pratique (70%). Cette formation permet de développer les compétences nécessaires pour mener à bien les missions d'un consultant Salesforce. Cette formation alterne des phases de cours théoriques et d'exercices pratiques en autonomie et en binôme.
- **Objectif principal :** L'objectif principal de notre formation est de rendre les stagiaires opérationnels sur le terrain lors de leur entrée en poste en tant que consultant Salesforce.

- **Les compétences et qualités visées :**
 - Analyser un besoin
 - Paramétrer une solution Salesforce
 - Préparer et animer des présentations.
- **Contenu de la formation :** La formation comporte 7 phases :
 - 50 heures d'apprentissage pré-formation sur Trailhead
 - Des journées de découverte, d'intégration et de cohésion
 - L'essentiel de l'administration Salesforce
 - Exercices de mise en pratique et passage de la certification Salesforce Administrator
 - 1er projet pratique : mise en pratique des acquis face au client en binôme.
 - Maîtrise des outils de pilotage
 - 2nd projet pratique : mise en pratique des acquis face au client en autonomie
- **Modalités pédagogiques :** Les principales méthodes pédagogiques mises en œuvre sont : Une part de pédagogie théorique, notamment à travers des phases de démonstration et l'apprentissage par la pratique. Cette pédagogie fera appel à des méthodes spécifiques : la transmission de connaissances par l'équipe encadrante, l'auto-apprentissage en autonomie ou en groupe la transmission de connaissances entre les stagiaires.
- **Les supports pédagogiques :** La formation se déroule en distanciel sur l'outil "Zoom" grâce à un support partagé sur tous les écrans qui détaille les connaissances et actions d'exercices à réaliser par les stagiaires.
- **Modalités d'évaluation :** 1 certification sera à passer et valider durant la formation : "Salesforce Administrator". 3 projets pratiques seront également demandés.
- Le premier projet pratique consiste en une mise en situation réelle et professionnelle des acquis face au client sous supervision. Ce travail devra être réalisé en binôme pour favoriser la cohésion. Les second et troisième projets pratiques consistent en une mise en pratique des acquis face au client en totale autonomie.

Contacts

- Chloé Bolognesi, Responsable Formation cbolognesi@reej-consulting.com
- Nicolas Messica, CEO - nmessica@reej-consulting.com
- Matthieu Orion, COO - morion@reej-consulting.com

THE UNIVERSITY

by Reej

Version de ce programme en date du 02/07/2024

Reej Consulting - 14 Avenue de l'Opéra 75001 Paris
SAS 878 427 798 R.C.S. Nanterre
formation@reej-consulting.com

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 11922319592
auprès du préfet de région d'Île-de-France