

CREATION DE PERSPECTIVES, DE TABLEAUX DE BORD ET D'APPLICATIONS DANS CRM ANALYTICS (ANC201)



APERÇU

Prêt à démarrer votre processus d'élaboration dans CRM Analytics ? Dans ce cours, vous découvrirez comment concevoir et créer une mise en page de tableau de bord efficace pour aider les utilisateurs à s'orienter rapidement. Vous apprendrez à créer des perspectives et à les ajouter à vos tableaux de bord à l'aide du concepteur de tableau de bord de CRM Analytics. Une fois que vous avez créé un tableau de bord, vous apprendrez également à l'optimiser pour les appareils mobiles. Enfin, vous apprendrez à organiser vos perspectives et vos tableaux de bord à l'aide d'applications et à vous assurer que seuls les bons utilisateurs y ont accès.

A QUI S'ADRESSE CE COURS ?

Ce cours s'adresse aux utilisateurs disposant de la licence CRM Analytics et qui ont besoin de créer des perspectives et des tableaux de bord efficaces pour que leurs utilisateurs professionnels puissent explorer leurs données. Pour les utilisateurs qui connectent et intègrent ces données, il peut également être intéressant de comprendre comment celles-ci sont utilisées dans le processus de création de perspectives et de tableaux de bord.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Une fois cette formation terminée, vous saurez :

- Créer et gérer des applications dans CRM Analytics
- Concevoir un tableau de bord répondant à des exigences données et créer un modèle de tableau de bord
- Créer et ajouter des perspectives pour construire un tableau de bord
- Optimiser un tableau de bord pour une utilisation mobile

CONDITIONS REQUISES ET PRÉPARATION À LA FORMATION

Complétez le trailmix suivant avant de venir en cours : [Trailmix, Trailhead Academy](#)

Attention : Le cours est délivré par un formateur anglophone. Vous devez avoir un niveau de compréhension de l'oral et de l'écrit avancé en anglais.

IMPORTANT : Si vous utilisez votre ordinateur personnel et si une configuration est décrite dans le [Guide de configuration logicielle](#), vous devez la compléter avant le début du cours.

CERTIFICATION

La formation ANC201 fait partie des formations recommandées pour préparer l'examen Salesforce Certified CRM Analytics and Einstein Discovery Consultant. La liste complète des prérequis pour le passage de certification est fournie par Salesforce dans le [guide d'examen](#).

Attention :

- L'examen de certification Salesforce ne se déroule pas dans le cadre de la formation et il appartient au stagiaire de s'y inscrire via le webassessor
- Nous ne recommandons pas de passer l'examen directement à l'issue de la formation. Une préparation supplémentaire doit être fournie

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

Lors de la demande d'inscription, une analyse du besoin nous permet de nous assurer des pré-requis et du niveau de connaissance du stagiaire, de vérifier si les objectifs de la formation répondent au besoin exprimé.

La formation inclut la définition des concepts théoriques, des démonstrations, des exercices pratiques, une attention personnalisée de la part d'un formateur certifié et autorisé par Salesforce et un échange avec vos pairs. Le niveau du stagiaire est évalué tout au long de la formation, afin de s'assurer que les notions sont bien acquises.

Des manuels électroniques (cours et exercices corrigés) sont remis aux stagiaires. Un environnement de formation disponible 30 jours est fourni pour chaque stagiaire.

La formation en classe inclut la mise à disposition d'un ordinateur par stagiaire. Un paperboard et un vidéoprojecteur sont mis à disposition dans la salle de formation.

La classe virtuelle, interactive et en temps réel, est animée avec une plateforme de visioconférence adaptée et accessible depuis le navigateur web. Afin de pouvoir suivre la formation à distance, le stagiaire doit être équipé d'un ordinateur et d'une connexion internet. Un casque ou des écouteurs, et un deuxième écran sont des outils optionnels qui permettent d'optimiser l'expérience d'apprentissage.

SUIVI ET ÉVALUATION

À la fin du stage :

- Une évaluation est réalisée par le stagiaire sur l'atteinte des objectifs, la qualité de la formation et des intervenants
- Une attestation de participation est remise au stagiaire
- Les feuilles de présence signées par les stagiaires et le formateur, par demi-journée de formation dans le cas de la formation en classe ou l'attestation d'assiduité signée par le stagiaire et l'organisme de formation dans le cas de la classe virtuelle sont adressées au client
- L'évaluation réalisée par le stagiaire est remise au client



RÔLE
Analyste

NIVEAU
Débutant

DURÉE
1 jour (7 heures)

MODE D'ENSEIGNEMENT
- Formation en classe
- Classe virtuelle

LANGUE
Formation en anglais /
Supports en anglais

CREATION DE PERSPECTIVES, DE TABLEAUX DE BORD ET D'APPLICATIONS DANS CRM ANALYTICS (ANC201)

MODULES ET SUJETS

Les applications et les ressources

- Comprendre la création et la gestion d'applications
- Gérer l'accès des utilisateurs aux applications

Conception de tableau de bord

- Présentation de la création de tableaux de bord
- Définir les types de widgets de tableau de bord
- Choisir entre les différents modèles de tableau de bord
- Meilleures pratiques en matière de conception de tableaux de bord

Création de tableaux de bord

- Construire des tableaux de bord avec des widgets de graphiques, de tableaux, de nombres et de filtres
- Comprendre et appliquer les propriétés des widgets et des requêtes
- Concevoir des pages de tableau de bord et navigation

Extension de la visibilité du tableau de bord

- Intégrer un tableau de bord CRM Analytics dans une page d'accueil Salesforce
- Intégrer un tableau de bord CRM Analytics dans une page d'enregistrement de compte

Matériel supplémentaire et projet facultatif

- Optimiser le tableau de bord d'un navigateur pour un appareil mobile
- Ajouter des propriétés supplémentaires du widget
- Explorer les ressources CRM Analytics et les étapes suivantes