

# SALE-10 - CPQ301 - CONFIGURE AND ADMINISTER A SALESFORCE CPQ SOLUTION

Categoria: **Salesforce**

## INFORMAZIONI SUL CORSO



**Durata:**  
5 Giorni



**Categoria:**  
Salesforce



**Qualifica Istruttore:**  
Docente Senior (min.  
5 anni)



**Dedicato a:**  
Professionista IT



**Produttore:**  
PCSNET

## OBIETTIVI

Il corso, che si svolge sulla versione Lightning di Salesforce, fornisce le competenze per creare e implementare una soluzione Salesforce CPQ end-to-end con funzionalità out-of-the-box.

I discenti impareranno in modo approfondito la configurazione di Salesforce CPQ e le sue applicazioni: impostare e gestire i prodotti, configurare i metodi di sconto e di determinazione dei prezzi, creare e gestire le sottoscrizioni e formulare soluzioni per soddisfare i comuni requisiti di business in modo da poter implementare con successo una soluzione Salesforce CPQ per le aziende.

## PREREQUISITI

Aver frequentato il corso ADX201 - Essentials for New Lightning Experience Administrators o aver acquisito conoscenze equivalenti.

Per la certificazione: nessuno.

## CONTENUTI

### **Introduzione a Salesforce CPQ**

- Comprendere il business case per Salesforce CPQ
- Demo della soluzione end-to-end
- Costruire un preventivo

### **Fondamenti del modello a oggetti**

- Familiarizzare con i prodotti e i listini
- Esaminare i campi prodotto integrati nelle funzionalità di base di Salesforce CPQ

### **Selezione dei prodotti**

- Modificare le funzionalità out-of-the-box per la selezione dei prodotti
- Revisione della vendita guidata

### **Configurazione dei pacchetti**

- Definire e costruire pacchetti di prodotti
- Applicare la logica di business alle caratteristiche del prodotto

### **Business rule di prodotto**

- Definire le regole (business rule) del prodotto
- Personalizzare le logiche di business con regole di prodotto (regole di convalida dei campi, le regole per gli alert, le regole di selezione e pacchetti dinamici)
- Costruire nuove regole di prodotto usando oggetti di supporto

### **Metodi di determinazione dei prezzi**

- Comprendere e personalizzare i flussi predefiniti del calcolo dei prezzi
- Esaminare i prezzi di listino

### **Prezzi a contratto e di sottoscrizione**

- Configurare i metodi di determinazione dei prezzi di sottoscrizione e di proroga
- Comprendere come i metodi di determinazione dei prezzi di sottoscrizione influenzano il prezzo di listino e il prezzo regolare

### **Sconti**

- Confrontare le strategie di sconto
- Costruire un programma di sconti

### **Regole di prezzo**

- Impostare i valori per i campi del preventivo e della linea di preventivo
- Esaminare gli eventi e le condizioni di calcolo del CPQ Advanced Quote Calculator
- Comprendere le fonti dell'azione del prezzo (inclusi i valori statici, le variabili di riepilogo, le formule e le tabelle di ricerca)

### **Approvazioni avanzate**

- Confrontare e contrastare il pacchetto di approvazioni avanzate rispetto alle approvazioni native
- Definire approvatori, catene di approvazione, variabili di approvazione e regole di approvazione per soddisfare specifici requisiti aziendali

### **Modelli di preventivo**

- Generare documenti di output dinamici
- Creare contenuti condizionali per i modelli

### **Localizzazione e multivaluta**

- Accorgimenti per la localizzazione
- Definire la localizzazione e come funziona in Salesforce CPQ

### **Ordini**

- Esaminare gli obiettivi commerciali di un ordine
- Definire il modello di dati per gli ordini
- Definire i requisiti dei dati per generare gli ordini
- Contratti, rinnovi e modifiche

## **INFO**

**Esame:** CPQ301 - Salesforce Certified CPQ Specialist

**Materiale didattico:** Materiale didattico e relativo prezzo da concordare

**Costo materiale didattico:** NON incluso nel prezzo del corso

**Natura del corso:** Operativo (previsti lab su PC)