

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)