



CRM – Salesforce

(220 hours)

מערכת Salesforce הינה אחת ממערכות ניהול הלקוחות הנפוצות ביותר בתעשייה. לאור הצורך המשמעותי בידע מקצועי בתחום, ההכשרה תאפשר לבוגריה קריירה משמעותית בתעשיות רבות.

בקורס נלמד לעומק על שימוש ותפעול המערכת, ניהול האובייקטים והאוטומציות, אבטחת המידע, שיווק וניהול הלקוחות הפוטנציאליים והקיימים. תוכנית הלימודים מקיפה וכוללת 220 שעות אקדמיות המשלבות תיאוריה לצד פרקטיקה.

במהלך ההכשרה יתנסו הסטודנטים בעבודה מעשית ויחשפו לדרישות התעשייה. התרגולים במהלך ההכשרה מבוססים על דרישות לקוח אמיתיות על מנת לקבל הכנה אולטימטיבית לדרישות התעשייה.

קהל יעד:

ההכשרה מיועדת לבעלי אוריינטציה טכנולוגית, בלי הבנה עסקית ותפיסה לוגית. ההכשרה מתאימה לבוגרי תואר ראשון במנהל עסקים / תעשייה וניהול / כלכלה ותארים רלוונטים נוספים המעוניינים להתמקצע בתחום.

דרישות קדם:

- היכרות עם עולם המחשוב ומערכות הפעלה
- מבחן מיון מקצועי
- ראיון HR

מי אנחנו?

SQLabs מבית SQLink הינה המכללה הטכנולוגית המובילה למקצועות הפיתוח, אבטחת מידע, מקצועות הנתונים והמידע ועוד. אנו מציעים מגוון רחב של קורסים בטכנולוגיות ובנושאים המתקדמים והדרושים ביותר בתעשייה אשר מועברים על ידי מיטב המרצים בשוק. צוות ההדרכה שלנו מורכב ממרצים אשר עובדים בתעשיית ההייטק ומביאים את ניסיונם העשיר בתחום לקורס.

למה ללמוד אצלנו?

- ✓ **קורס אנגלית כחלק ממהכשרה** – בהכשרה שלנו תקבלו את כל הידע שתצטרכו בשפה האנגלית בשביל להשתלב בתעשייה - גם בלי אנגלית כשפת אם!
- ✓ **סדנאות הכנה לראיונות עבודה** – סדנת לינקדאין + בניית קו"ח + הכנה מקצועית ואישיותית לראיון העבודה!
- ✓ **משרות** – לבוגרי המסלול ישנן עשרות משרות רלוונטיות בכל רגע נתון, בלמעלה מ-800 לקוחות החברה!
- ✓ **ההכשרה מעשית ופרקטית** – אנחנו יודעים מה הלקוחות מחפשים. בהכשרתנו תקבלו ניסיון ממשי כבר מהשלב הראשון של ההכשרה – אנחנו מאמינים שרק כך תוכלו לקבל את הכלים להיות בודקים מוצלחים!
- ✓ **יחס וליווי אישי** – כיתות קטנות, מחשב לכל תלמיד, רכזות הדרכה צמודות וסביבת עבודה מהחדשות ביותר שקיימות בשוק – הכל ע"מ שתעברו את ההכשרה בהצלחה!
- ✓ **מרצים מהמובילים ביותר בתחום** – כל המרצים שלנו הם מנהלים בכירים ותקבלו מהם את כל הכלים על מנת להצליח בתחום!
- ✓ **לימודים במודל היברידי** – הקורס מתבצע בזום + פרונטלי לבחירתכם! תוכלו לצפות בלייב גם בשיעורים הפרונטליים.
- ✓ **הקורסים מוצעים במחירים אטרקטיביים** המאפשרים לכל אחד ואחד לשדרג את היכולות המקצועיות שלו וזאת מבלי להתפשר על איכות ההדרכה.

1. General Introduction

- Introduction to the Hi-Tech Industry
- Departments and Roles
- The Sales Cycle
- Sales Roles and Processes
- Negotiation Processes

2. CRM

- Intro to customer management
- Basic terms
- Methodologies and tools

3. Salesforce

- Platform Introduction
- Key benefits and disadvantages
- Basic Usage

4. Basic steps

- Information Systems Introduction
- Salesforce Platform Basic
- Trailhead account and Dev sandbox env. + walk through
- Configuration & Setup

5. Data Model

- Standard Objects
- Custom Objects
- Entity Relationships Basics
- Object Relationships in Salesforce
- Object Manager Overview
- Fields

6. UI Customization

- Apps and Tabs
- List Views
- Search Settings
- Actions
- User Interface Settings
- Page Layouts
- Record Types
- Record Page Settings
- Lightning vs Classic

7. Data Security

- Roles
- Profiles and Permissions Set
- Sharing Rules
- Field Level Security
- Session Settings

8. Automations

- Automations Tool Overview
- Email Templates
- Workflows
- Approval Process
- Process Builders
- Flows

9. Marketing Cloud

- Marketing Application Overview
- Lead Management
- Campaigns

10. Sales Cloud

- Sales Application Overview
- Opportunity Management
- Products & Pricebooks
- Quotes
- Quotes & Opportunity Relationship
- Forecast

11. Service Cloud

- Service & Support Application Overview
- Case Management
- Service Console
- Knowledge

12. Productivity & Collaboration

- Activity Management
- Chatter
- Salesforce Mobile App
- AppExchange Applications
- Einstein Activity Capture

13. Data Management

- Data Management Tools
- Validation Rules
- Duplicate Management
- Sandbox & Change Sets

14. Analytics Management

- Reports
- Dashboards
- Folders
- Permissions & Sharing

15. Final project

מבין לקוחותינו:



**לפרטים נוספים נשמח לעמוד לשירותכם,
צוות מכללת SQLabs מקבוצת SQLink:**

sqlabsrg@sqlink.com | 03-5416033 / 03-5424691