

Devenir Consultant·e Salesforce

MaCarrière

m2i
Formation

Document mis à jour le 18/09/2025

Dispositif de formation :	Préparation Opérationnelle à l'Emploi (POE)
Date de formation :	Le 22 septembre 2025
Lieu(x) de formation :	Courbevoie
Date limite d'envoi de candidature :	Le 15 septembre 2025

M2i et l'OPCO Atlas vous proposent de vous former au métier de Consultant CRM Salesforce, lors d'une Préparation Opérationnelle à l'Emploi Collective, se déroulant du 22/09/2025 au 11/12/2025, en distanciel.

A l'issue de cette formation de 399 heures, réservé aux demandeurs d'emploi en Ile-de-France, les apprenants seront capables de prendre en charge l'intégralité du processus de mise en œuvre de la solution Salesforce pour certains processus métier : recueil des besoins auprès des utilisateurs, rédaction de cahiers des charges et des spécifications fonctionnelles, paramétrage, tests, préparation au démarrage et support post-démarrage.

Nous vous proposons un cursus complet et professionnalisant, qui vous préparera à la certification "Salesforce Certified Administrator".

Votre parcours sera animée par des experts métier/terrain et vous bénéficierez d'un accompagnement dans votre retour à l'emploi grâce à des ateliers individuels et collectifs.



OBJECTIFS DE FORMATION

A l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Identifier les enjeux du CRM et les principales fonctionnalités de Salesforce
- Analyser le rôle et les responsabilités du consultant Salesforce dans une mission
- Construire un CV et une lettre de motivation adaptés à un poste de consultant Salesforce
- Configurer des objets personnalisés et des règles de validation dans Salesforce
- Évaluer la performance d'une organisation Salesforce à travers des tableaux de bord
- Concevoir une solution Salesforce complète en réponse à un besoin client simulé
- Préparer la certification Salesforce Certified Administrator

PRÉREQUIS

- De formation Bac +4 à Bac +5 Marketing/Commerce, avec une première expérience professionnelle côté métier ou informatique et une réelle culture IT
- Connaissance des processus de conduite de projets
- Un niveau d'Anglais B2 minimum
- La connaissance précise d'un domaine fonctionnel de la Relation Client est un plus : Vente, Marketing, Services...
- Capacité d'analyse et de synthèse, esprit d'équipe, sens du service et de la relation client, autonomie, créativité, écoute...

PUBLIC CONCERNÉ ET FINANCEMENT

Cette formation financée à 100%* est à destination des demandeur-se-s d'emploi inscrit-e-s à France Travail en Ile-de-France.

Après validation de votre candidature par l'entreprise, elle sera soumise à votre conseiller France Travail pour valider la cohérence entre votre profil et votre projet de formation.

COMPÉTENCES ET TECHNOLOGIES ABORDÉES

Catégorie	Module	Nbre jours	Nbre heures
Méthodes	Présentation : Présentation du cursus - Qu'est-ce qu'un CRM - Présentation générale de Salesforce - Quels sont les métiers d'avenir proposés - L'écosystème Salesforce	0,5	3,5
Méthodes	Apprendre à apprendre : Identifier les différents types de mémoire et les piliers de l'apprentissage - Mettre en œuvre les meilleures stratégies pour favoriser la mémorisation - Utiliser des outils d'aide à la consolidation des apprentissages	0,5	3,5
Méthodes	La posture du consultant : Notions de base sur le système d'information - Comprendre ce qu'est une mission - Savoir interagir avec son client - Comprendre comment se positionner avec les autres acteurs - Etre prêt à jouer son rôle de consultant - Gestion du temps, des émotions, du stress, des conflits	2	14
Méthodes	AMOA - Principes et PMO : Comprendre les rôles de chacun des acteurs Comprendre le positionnement du consultant dans ce contexte Comprendre les attentes du client	1	7
Méthodes	La gestion de projet agile : Qu'est ce qu'un projet Méthodologies de projets informatiques Acteurs et environnements Focus cycle en V Focus méthodologie conseil La méthode Agile Scrum La méthode Agile SAFe	4	28
Technique de recherche d'emploi	CV et réseaux sociaux : Formuler des objectifs clairs et réalistes - Choisir le type de CV et la présentation - Reformuler la lettre de motivation - Construire un pitch de présentation - Générer la mise à jour de la page LinkedIn	1	7
Méthodes	BPM : Modélisation des processus métier : Comprendre les macro processus d'une entreprise Présenter les concepts de la modélisation Modéliser les processus métier et identifier les activités et les outils Identifier les impacts sur la mise en place des nouveaux outils De l'analyse de l'existant à la projection de la cible Les processus de vente dans Salesforce	5	35
Méthodes	Le rôle de l'AMOA et techniques associées : Savoir faire une analyse fonctionnelle Savoir lire un cahier des charges (le plan, les objectifs des différentes parties) Etablir une grille des besoins et construire un backlog Traduire des besoins en scénario de tests et comprendre l'organisation d'une recette	5	35
Méthodes	Conduite du changement : Pratiques de l'accompagnement du changement dans un projet Salesforce Le diagnostic (Faire la cartographie des processus existants et cibles) Identifier les risques et les leviers (Bâtir une matrice et mesurer les points de douleurs) Construire le plan d'actions Accompagner le Changement	4	28
Salesforce	PRS20II Présentation de la plateforme Salesforce : Cette formation vise à donner une vision d'ensemble et comprendre les éléments de base de Salesforce. Présentation générale de Salesforce Appréhender le modèle de données Naviguer dans Salesforce Mise en pratique autonome Principe de l'administration dans Salesforce Découvrir Trailhead Découvrir l'AppExchange	1	7

Salesforce	ADX201 L'essentiel de l'administration pour les nouveaux administrateurs lightning Experience : Présenter l'architecture et la terminologie clé de Salesforce Construire une sandbox afin de créer, tester et transférer des données vers une organisation de production Salesforce Comparer différentes méthodes pour accorder aux utilisateurs l'accès aux fonctionnalités et aux données Personnaliser des applications pour répondre aux besoins de l'entreprise Décrire les cas d'utilisation des outils de gestion et de validation des données Analyser des indicateurs de performance clés avec des rapports et des tableaux de bord Automatiser les processus métier à l'aide de fonctionnalités clés Utiliser l'écosystème et des ressources Salesforce pour implémenter votre organisation Salesforce et en assurer la gestion.	5	35
Salesforce	MES201I Mise en situation administration : Cette formation permet, après un rappel des notions théoriques, de mettre en pratique les concepts étudiés durant la formation ADX201 au travers d'exercices d'applications guidés et autonomes. Modules : Rappel de cours ADX201 Mise en situation guidée : Gestion des utilisateurs, Personnalisation, Présentation de page, Qualité de données, Gestion des données, Analytiques, Automatisations Mise en situation autonome (en binôme ou trinôme) : Analyse du besoin, Paramétrage, Présentation et argumentation de la solution proposée, Conseils d'amélioration. Le formateur suit l'avancement des travaux et assiste les stagiaires en cas de blocage	4	28
Validation des acquis	EAC201I Evaluation des acquis ADX201 : Vérifier l'acquisition de l'ensemble des prérequis nécessaires à la participation à la formation ADX211 « Administration, Enrichissement et Automatisation de Salesforce ». Elle se déroule sous la forme d'une évaluation basée sur un questionnaire, réalisé par les apprenants, puis corrigé en collaboration avec le formateur, qui reprend et explicite les concepts théoriques.	0,5	3,5
Salesforce	APL201I Pour aller plus loin Certification administrateur : Ce module vise à présenter des fonctionnalités non abordées en ADX201 dont certaines font partie des thèmes de l'examen de certification Salesforce Administrator(*). Durant cette formation les apprenants vont découvrir: les fonctionnalités des campagnes. les prévisions de ventes. les Produits et catalogue de prix	0,5	3,5
Salesforce	ADX211 Administration, enrichissement et automatisation de Salesforce : Résoudre les problèmes liés aux modèles de sécurité complexes et modifier ces derniers en fonction des besoins de l'entreprise Identifier les types de relations disponibles dans Salesforce et l'utilisation appropriée de chacune d'entre elles Modifier une application Lightning pour répondre aux besoins de l'entreprise Améliorer la qualité des données avec des règles de validation et des fonctions de formule avancées Utiliser Flow pour résoudre les problèmes métier et augmenter la productivité Résoudre les erreurs de flux résultant de l'ordre d'exécution et des entrées de données non valides Planifier et créer un processus d'approbation Utiliser l'ordre d'exécution pour expliquer pourquoi les automatisations s'exécutent à des moments précis Déterminer quand configurer, acheter ou développer Salesforce Utiliser des techniques de création de rapports avancées pour analyser les données	4	28
Validation des acquis	MES211I Mise en situation administration avancée : Ce cours inclut la réalisation d'un cas pratique en groupe et en autonomie permettant de mettre en application tous les concepts techniques et métiers présentés durant la formation ADX211 « Administration, Enrichissement et Automatisation de Salesforce »	3	21
Salesforce	FLW311I - Approfondir les flows : Ce module vise à approfondir les connaissances sur l'outil d'automatisations des flux à l'aide de théorie et de pratique. - Modules : - Apprendre à modéliser un processus. - Créer des flux d'écrans. - Créer des flux déclenché par des enregistrements. - Créer des flux déclenché par une planification. - Se familiariser avec les notions algorithmiques.	2	14
Salesforce	FIA001I - Fondamentaux de l'IA avec Einstein et Agentforce : Dans cette formation, les stagiaires vont : - Découvrir Einstein IA, l'intelligence artificielle dans Salesforce. - Apprendre comment Salesforce sécurise les informations générées par l'IA générative avec la couche de confiance Einstein. - Découvrir le parcours des invites et des réponses. - Découvrir l'utilisation des invites et des modèles avec le générateur d'invites. - Découvrir Agentforce et ses capacités.	2	14

Validation des acquis	Projet final : Cette formation permet de mettre en pratique tous les concepts étudiés durant la formation ADX201 et les modules supplémentaires. Les apprenants sont amenés à : - résoudre en groupe autonome un cahier des charge en paramétrant directement sur la plateforme Salesforce. - préparer individuellement une proposition répondant au besoin et qu'ils présenteront devant un jury durant la soutenance. Le formateur suit l'avancement des travaux et assiste les stagiaires en cas de blocage	5	35
Préparation certification	Préparation à la certification Salesforce Certified Administrator(*) : Ce module est composé d'examens blanc de certification ainsi que de leur correction avec le formateur. - Revoir les thématiques abordées lors de l'examen de certification Salesforce Certified Administrator(*) - Se préparer au passage de la certification Salesforce Certified Administrator(*) au travers de tests en situation réelle suivis de la correction avec le formateur	4	28
Validation des acquis	Soutenance : Présenter devant un jury la solution proposée suite à la réalisation du projet de mise en situation finale. (20 à 30 mn de présentation - 10 mn de Q/R par stagiaire)	2	14
Certification	Passage de l'examen de certification Salesforce Certified Administrator(*) : (*) : La certification sera renommée en Salesforce Certified Platform Administrator à partir du 21 juillet 2025	0,5	3,5
Technique de recherche d'emploi	Entretien : Se présenter efficacement pour réussir le démarrage de l'entretien - Proposer des réponses fluides et claires aux questions posées par le recruteur	0,5	3,5

CERTIFICATION

Salesforce Certified Administrator

À PROPOS DES CERTIFICATIONS

Certification éditeur :

Les certifications éditeurs dépendent des éditeurs uniquement (PEGA, SAP, Salesforce, Microsoft, Red Hat...). Chaque éditeur a sa propre façon d'évaluer son candidat.

Cela se fait souvent par le biais d'un QCM chronométré. Sur cette base, il faut généralement obtenir un pourcentage de succès supérieur à 70%. Merci de prendre le temps de demander à vos interlocuteurs M2i le cadre et les conditions de ce passage.

Validation des acquis M2i :

La validation des acquis M2i se fait soit par un QCM chronométré, soit par un examen de fin de parcours ou les candidats passent par groupes de 2 ou 3 devant un jury qui déterminera vos acquis suite à votre cursus de formation. Généralement cette soutenance est précédée de 3 jours de travaux pratiques en groupe afin de préparer cette soutenance. Les équipes M2i pourront vous guider dans votre projet.

LES PLUS DE M2i FORMATION

Microsoft Teams Education, un outil de suivi et d'animation en présentiel et à distance :

- Espace de stockage collaboratif pour accéder aux différents supports de cours et cahiers d'exercices
- Fonctionnalités pour gérer des sessions à distance

La playlist e-learning : tous les apprenants ont accès avant, pendant et après le cursus à notre plateforme e-learning M2i Learning pour :

- Acquérir les connaissances prérequis avant de démarrer (sous condition de l'existence des modules pour combler les lacunes)
- Utiliser les modules conseillés par les formateurs pour faire de l'ancrage mémoriel sur des sujets abordés pendant la formation
- Revenir sur un sujet après la formation pour continuer à s'auto-former

MODALITÉS, MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Formation délivrée en présentiel et/ou distanciel (e-learning, classe virtuelle, présentiel à distance).

Le formateur alterne entre des méthodes démonstratives et actives (via des travaux pratiques et/ou des mises en situation).

La validation des acquis peut se faire via des études de cas, des quiz et/ou une certification.

MODALITÉS D'ACCÈS

Nos équipes accorderont toute leur attention au traitement de votre candidature et s'engagent à vous faire un premier retour dans un délai de 7 jours.

ADMISSION

- Dossier de candidature
- Test de vérification des prérequis
- Entretien
- Validation et éligibilité France Travail (dans le cas de certains dispositifs)

Le groupe M2i s'engage pour faciliter l'accessibilité de ses formations. Les détails de l'accueil des personnes en situation en handicap sont consultables sur la page [Accueil PSH](#).

POURQUOI CHOISIR M2I FORMATION ?

- Un apprentissage métier proactif axé sur l'emploi et basé sur le faire avec l'accompagnement de nos formateurs tout au long du parcours.
- Un accès à des experts : bénéficiez de l'expertise de nos formateurs.
- En présentiel ou à distance : accès individuel aux ressources de formation et progression personnalisée si besoin.
- Outils de suivi collectif et individuels (espaces d'échanges et de partage en ligne, salles virtuelles si en présentiel ou à distance, supports de cours, TP, exercices).

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Exemples de validation des acquis de formation :

- Travaux dirigés dans chaque module
- Mise en situation via des cas pratiques et un mini projet
- Certification (si prévue dans le programme de formation)
- Soutenance devant un jury de 30 à 40 min

