

SALESFORCE. INNOVATION & MANAGEMENT TRAINING

— Stay Ahead of the Industry

ÜBER UNS

D2G + Vyaa - das ist geballte Salesforcekompetenz mit langjähriger Erfahrung aus mittelständischen und globalen Beratungshäusern.

Mit den Salesforce Innovation Trainings haben wir ein gemeinsames Format geschaffen, um Salesforce-Organisationen Impulse und Werkzeuge für eine nachhaltige, wirtschaftliche und erfolgreiche Nutzung ihrer Cloud-Plattform mitzugeben. Salesforce sollte einfach zu bedienen sein und täglich Spaß machen.

Wir haben uns als Boutique-Beratungen zusammengefunden, weil wir ein gemeinsames Ziel verfolgen: Mehrwerte mit Salesforce schaffen. Wir arbeiten partnerschaftlich, pragmatisch, zielorientiert und mit Weitblick - virtuell oder an unseren Standorten in Sankt Peter-Ording und auf Mallorca. Unsere Trainingsmodule bieten wir wahlweise bei Ihnen vor Ort oder in unseren Partner-Locations am Meer an.

MODULE

Salesforce Innovation
Salesforce Optimierung
Salesforce Governance
Salesforce Change Management

KONTAKT

Malika Desai
mdesai@vyaa.de
+49 174 64 290 17
www.vyaa.de | www.digital2gether.com

Modul 1/3

Salesforce Training

1. Salesforce Innovation

Integrieren Sie kontinuierliche Innovation als elementaren Teil Ihrer Salesforce-Strategie

Salesforce als Cloud-Service entwickelt sich schnell und innovativ weiter. Auch innerhalb von Unternehmen ändern sich die unterschiedlichen Business- und IT-Anforderungen ständig. Aus diesem Grund ist es sehr wichtig, regelmäßig den Zustand Ihres bestehenden Salesforce-Ökosystems zu bewerten und sicher zu stellen, dass sich Ihre Salesforce Strategie- und Implementierung im Einklang mit den stets wachsenden Möglichkeiten der Salesforce-Plattform weiterentwickelt.

In diesem Modul lernen Sie:

- Wie integriere ich kontinuierliche Innovation in meine Plattformstrategie und Salesforce-Roadmap?
- Wie halte ich mich bezüglich neuer Produkte, Releases und Funktionen auf dem Laufenden?
- Wie evaluiere, kategorisiere und priorisiere ich neue Möglichkeiten der Plattform in punkto Nutzen, Abhängigkeiten und Aufwand?
- Wie identifiziere ich konkrete Quick Wins?
- Welche sind die wichtigsten neuen Funktionen in den 2022 Releases?

2. Salesforce Optimierung

Optimieren Sie Ihren ROI für Ihre Salesforce Investition

2.1 Salesforce-Funktionen die Mitarbeiter/innen begeistern

Salesforce bietet eine Vielzahl an "Out-of-the-Box"-Features, die oft leider unzureichend oder gar nicht genutzt werden. Der aktive Einsatz dieser Funktionen bringt jedoch sehr schnell große Mehrwerte für das Benutzererlebnis und Effizienzsteigerungen. Schöpfen Sie die Potentiale der Plattform vollständig aus und stellen Sie sicher, dass Sie maximal nutzen wofür Sie bezahlt haben.

In diesem Modul lernen Sie:

- Welches sind die am häufigsten nicht genutzten Funktionen, die Vertriebs-/Serviceteams begeistern und motivieren?
- Welche Funktionen schaffen schnell Effizienzsteigerungen in der Nutzung und fördern die Zusammenarbeit?
- Welche weiteren Abteilungen können die Plattform aktiv nutzen und von ihrem Potential profitieren?
- Welches sind meine konkreten Optimierungspotenziale?

2.2 Erfolgreiche Nutzung sicherstellen

Jedes System ist nur so gut wie die Menschen, die es benutzen. Um eine erfolgreiche Investition sicherzustellen, müssen Sie die Nutzung messbar machen und die Mitarbeiter/innen für die Plattform begeistern.

In diesem Modul lernen Sie:

- Wie begeistere und motiviere ich Nutzer für die Plattform?
 - Wie involviere ich alle relevanten Stakeholder in die kontinuierliche Verbesserungen der Plattform?
 - Wie definiere ich aus den unterschiedlichen Perspektiven messbare KPIs?
 - Wie interpretiere und nutze ich die definierten KPIs zur Steuerung von Investitionen und Ressourcen?
-

Modul 2/3

Salesforce Training

3. Salesforce Governance

Lernen Sie die wichtigsten Erfolgsfaktoren für die ideale Einführung und den laufenden Betrieb der Salesforce Plattform kennen

3.1 Aufsetzen einer nachhaltigen Salesforce Organisationsstruktur

Salesforce hat sich mittlerweile zu einem komplexen, stetig optimierenden Kundenbeziehungsmanagement Tool weiterentwickelt: von Marketing über Vertrieb bis zum Kundenservice. Daher sind Salesforce-Einführungen und die laufende Funktionserweiterung von bestehenden Systemen im Umfang und Schwierigkeitsgrad gestiegen und erfordern sorgfältige Planung, Umsetzung und Kontrolle.

In diesem Modul lernen Sie:

- Wie plane ich optimal meine Ressourcen in Hinblick auf Budget, Zeit und Anforderungen?
- Wie etabliere ich ein schlankes und effektives Programm-/Projektcontrolling?
- Wie schaffe ich das ideale Team-Setup zur Umsetzung der Salesforce-Strategie aus Business- und IT Perspektive (Rollen / Verantwortlichkeiten)
- Welche Prozesse, Methoden und Tools unterstützen eine erfolgreiche Implementierung von Salesforce?
- Wie nutze und integriere ich die Vorteile der agilen Projektentwicklung im Kontext meiner konkreten Organisation?

3.2 Klare Entwicklungsstandards als kritischer Erfolgsfaktor

Die vielfältigen Möglichkeiten, die Salesforce im Customizing bietet, verleiten oft dazu einfach "hands on" loszulegen. Ein wohl durchdachtes Architekturkonzept, klare Implementierungsstandards und -prozesse sowie eine nachvollziehbare Systemdokumentation sind aber essentiell für einen sicheren Betrieb der Salesforce Plattform.

In diesem Modul lernen Sie:

- Wie vermeide ich Technical Debt durch die konsequente Einführung von Architektur- und Implementierungs-Standards?
 - Architektur-Standards
 - Konfiguration-Standards (Low Code)
 - Entwicklungs-Standards (Coding)
 - Deployment-Standards
 - Testing-Standards
 - Wie etabliere ich gute Entscheidungskriterien für die wichtigen Architektur-Fragestellungen in den Bereichen?
 - Low Code vs. Code
 - Make vs. Buy
 - Wie unterstützt eine gute Systemdokumentation nachhaltige Architektur- und Designentscheidungen?
-

Modul 3/3

Salesforce Training

4. Salesforce Change Management

Jedes System ist nur so gut wie die Menschen, die es benutzen. Lernen Sie, Ihre Mitarbeiter/innen für die Plattform zu begeistern.

4.1 Salesforce Einführung

Das Scheitern einer neuen Softwareeinführung ist bekanntlich nur selten technischer Natur. Eine Roadmap mit gut durchdachten Change Management Maßnahmen ist daher ein essentieller Bestandteil für die langfristige Benutzerakzeptanz und Wirtschaftlichkeit der Investition. Nutzen Sie die wichtigsten Tools des Change Managements und stellen Sie sicher, dass Ihr Salesforce Launch ein großer Erfolg wird.

In diesem Modul lernen Sie:

- Wie plane ich eine effektive Change Management Roadmap?
- Wie formuliere ich eine inspirierende Vision und motivierende Ziele?
- Wie binde ich alle relevanten Stakeholder richtig ein?
- Wie schaffe ich frühzeitig Begeisterung für die Plattform?
- Wie erstelle ich einen ganzheitlichen Kommunikationsplan?
- Was sind die wichtigsten Schritte zur Sicherstellung der Nutzerakzeptanz?
- Welche KPIs kann ich zur Bewertung meiner Change Management Maßnahmen nutzen?

4.2 Salesforce als Führungsinstrument

Als Führungskraft im Vertrieb und Service ist ein optimal genutztes CRM System ausschlaggebend für den Erfolg des Teams und des Unternehmens. Die Kennzeichen dafür sind eine hohe Datenqualität sowie wohldurchdachte Reporting und Controlling Strukturen. Wir zeigen Ihnen wie Sie Salesforce als Führungsinstrument etablieren und damit Ihr Business vorantreiben.

In diesem Modul lernen Sie:

- Wie definiere ich sinnvolle und anwendbare KPIs für meine Abteilung?
- Wie etabliere ich Salesforce als Single Source of Truth bei Business-Reviews im Team und One-on-Ones?
- Wie kann mich Salesforce in der Steuerung meines Teams unterstützen?
- Wie stelle ich hohe Datenqualität für eine bessere Kundenbetreuung sicher?

4.3 Salesforce Training

Training ist viel mehr als eine schnelle Demo. Durch ein umfassendes und nachhaltiges Trainingskonzept fühlen sich Mitarbeiter/innen sicher, wertgeschätzt und haben Freude an der Softwarenutzung. Maximieren Sie den Return on Investment Ihrer Software und stellen Sie sicher, dass die Möglichkeiten der Plattform von allen Nutzer/innen maximal genutzt werden.

In diesem Modul lernen Sie:

- Wie erstelle ich ein erfolgreiches Trainingskonzept?
 - Was ist ein Train-the-Trainer Programm und wie kann es im Unternehmen etabliert werden?
 - Wie können neue Nutzer/innen effizient onboardet werden?
 - Wie etabliere ich kontinuierliche Schulungssysteme für neue Releases?
 - Welche Tools bietet die Plattform für die Unterstützung der Trainings?
-

Kontakt



Malika Desai



+ 49 174 64 290 17



mdesai@vyaa.de



www.vyaa.de

Jetzt Anfragen!

