



Analitik i konsultant Salesforce

Numer usługi 2024/07/15/167967/2222778

5 950,00 PLN brutto

5 950,00 PLN netto

35,00 PLN brutto/h

35,00 PLN netto/h

UNIWERSYTET WSB
MERITO W TORUNIU
WYDZIAŁ STUDIÓW
STOSOWANYCH W
ŁODZI

Brak ocen dla tego dostawcy

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

📚 Studia podyplomowe

🕒 170 h

📅 16.10.2024 do 31.07.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	<p>Studia są dla:</p> <ul style="list-style-type: none">Osób na stanowiskach związanych z procesami biznesowymi (sprzedaż, marketing, obsługa klienta), analitycy biznesowi, programiści, użytkownicy Salesforce lub innych systemów klasy CRM. Dla osób z doświadczeniem w roli konsultanta lub administratora Salesforce studia pomogą głównie usystematyzować wiedzę.Kandydaci kierunku powinni wykazywać się określonymi cechami m.in. posiadać umiejętności komunikacyjne szczególnie w relacjach biznesowych, kreatywność w szukaniu i proponowaniu rozwiązań, podstawowe umiejętności techniczne.Wymagane doświadczenie w pracy z oraz znajomość języka angielskiego na poziomie minimum B2.
Minimalna liczba uczestników	15
Maksymalna liczba uczestników	30
Data zakończenia rekrutacji	15-10-2024
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	170

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

art. 163 ust. 1 ustawy z dnia 20 lipca 2018 r. Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce (t.j. Dz. U. z 2023 r. poz. 742, z późn. zm.)

Zakres uprawnień

studia podyplomowe

Cel

Cel edukacyjny

Celem studiów jest przygotowanie studenta do pracy z klientem, przeprowadzenie klienta przez proces edukacji produktowej (konsulting), prawidłowym opisaniem wymagań oraz odwzorowaniu tych wymagań na platformie.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wiedza: <ul style="list-style-type: none">- znajomość platformy Salesforce (Sales Cloud, Service Cloud, Pardot)- podstawowe zrozumienie funkcjonalności Marketing Cloud.- poznanie specyfiki branży (m.in. retail, healthcare, manufacturing), ich procesów i używanych systemów informatycznych- zrozumienie modeli danych- analityka Biznesowa w środowisku Salesforce- podstawy zarządzania projektami- znajomość rynku i narzędzi IT w obszarze CRM i rozwiązań chmurowych służących automatyzacji procesów (sprzedaż, marketing, obsługa klienta)	Sprawdzenie znajomości platformy Salesforce, w tym Sales Cloud, Service Cloud i Pardot, oraz umiejętność ich konfiguracji i integracji na wybranym przykładzie- opis projektu	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
		Obserwacja w warunkach symulowanych
Umiejętności: <ul style="list-style-type: none">- budowanie strategii sprzedażowej opartej o systemy CRM (Customer Relationship Management)- budowanie strategii marketingowej dla klientów B2B- wykonywanie notacji biznesowej wymagań- podstawowa konfiguracja i dopasowanie systemu Salesforce Sales Cloud, Service Cloud, Pardot	Opracowywanie strategii marketingowych dedykowanych klientom B2B, które wykorzystują narzędzia CRM do generowania i śledzenia leadów. Przygotowanie konfiguracji i dostosowanie systemów Salesforce, takich jak Sales Cloud, Service Cloud i Pardot.	Wywiad swobodny Prezentacja
Kompetencje społeczne: <ul style="list-style-type: none">- efektywna komunikacja z klientem- współpraca z zespołem technicznym	Jasne wyjaśnianie zagadnień technicznych oraz rozwiązywanie problemów. Umiejętność adaptacji do zmieniających się sytuacji oraz elastyczność w pracy z różnorodnymi grupami i klientami.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

Świadectwo studiów podyplomowych zawiera program kierunku wraz ze zrealizowanymi godzinami i punktami ECTS. Absolwent uzyskuje zaświadczenie potwierdzające zdobyte efekty kształcenia.

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

Świadectwo ukończenia studiów podyplomowych jest wydawane na podstawie uzyskania pozytywnej oceny końcowej zgodnie z Regulaminem Studiów Podyplomowych.

Studia kończą się zaliczeniem na ocenę określonym w karcie kierunku.

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Świadectwo ukończenia studiów podyplomowych jest potwierdzeniem uzyskania pozytywnego wyniku z egzaminu końcowego.

Program

(170 godz.)

- Wprowadzenie do ekosystemu Salesforce (8 godz.)
- Jak organizacje budują przewagę konkurencyjną dzięki systemom informatycznym (4 godz.)
- Przygotowanie do pierwszego spotkania z klientem, psychologia spotkań (8 godz.)
- Budowanie modeli danych (8 godz.)
- Projektowanie baz danych (8 godz.)
- Zarządzanie danymi w Salesforce (8 godz.)
- Jak poznać wymagania biznesowe klienta? - Analiza biznesowa (16 godz.)
- Praktyczne aspekty pracy konsultanta Salesforce (8 godz.)
- Jak zacząć? Podstawy konfiguracji platformy Salesforce (10 godz.)
- Procesy sprzedażowe w oparciu o Sales Cloud CRM (8 godz.)
- Obsługa klienta w oparciu o Service Cloud (8 godz.)
- Experience Cloud/Zaawansowana konfiguracja w Salesforce (8 godz.)
- Monitorowanie efektywności procesów z użyciem analityki i raportowania w Salesforce (8 godz.)
- Zwiększanie efektywności organizacji poprzez automatyzację procesów (8 godz.)
- Jak pracować z zespołem projektowym – facylitacja (4 godz.)
- Projektowanie interakcji użytkownika z platformą - UX design (8 godz.)
- Dopasowanie oferty do klienta z użyciem marketing automation Salesforce (10 godz.)
- Bezpieczeństwo systemów informatycznych i testowanie aplikacji (8 godz.)
- Zarządzanie projektami z perspektywy Analityka i Konsultanta Salesforce (6 godz.)
- Seminarium (16 godz.)

FORMA ZALICZENIA

przygotowanie projektu w grupach 2-3 osobowych

Obrona projektu i egzamin ustny

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.				

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt usługi brutto	5 950,00 PLN
Koszt usługi netto	5 950,00 PLN
Koszt godziny brutto	35,00 PLN
Koszt godziny netto	35,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Rafał Modelski

Rafał Modelski w swojej karierze zawodowej skupia się na łączeniu różnych obszarów biznesu z technologią. W Software Center, Capgemini Polska pracuje z klientami znanymi na całym świecie tworząc i wdrażając najnowocześniejsze rozwiązania szyte na miarę. W poprzedniej pracy doradzał i wdrażał systemy klasy CRM, obsługi posprzedażnej, B2B Commerce oraz marketing automation. Jest absolwentem Politechniki Poznańskiej, Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza oraz studiów MBA na Uniwersytecie Ekonomicznym. Certyfikowany Project Manager, Scrum Master, inżynier wymagań IREB.

Wieloletni wykładowca na poznańskich uczelniach, w największym stopniu zaangażowany w pracę na uczelni WSB Poznań.

Dzięki swojemu doświadczeniu ma całościowe spojrzenie na realizację projektów – od pomysłu, doradztwa, zbudowania uzasadnienia biznesowego, ofertowania, dostarczenia i utrzymania produktu.

Jego misją jest dzielenie się swoją wiedzą oraz doświadczeniem zdobytym w wielu firmach i projektach.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy studiów podyplomowych otrzymują dodatkowe materiały na zajęciach oraz po, które są zamieszczane na platformie MS Teams.

Podczas zjazdu każdy uczestnik programu otrzymuje komplet materiałów dydaktycznych na platformie MS Teams. Materiały te przygotowują wykładowcy, dostosowując je do specyfiki prowadzonego tematu.

Uczestnicy studiów pracują na platformie MS Teams, to platforma komunikacyjna Uczelni WSB Merito, stworzona w celu ograniczenia formalności oraz ułatwienia przepływu informacji między uczestnikami a uczelnią. Za jej pomocą przez całą dobę i z każdego miejsca na świecie uczestnicy mają dostęp do:

- harmonogramu zajęć,
- materiałów dydaktycznych,
- informacji dotyczących zmian w planach zajęć, ogłoszeń i aktualności.

Warunki uczestnictwa

Uczestnikiem studiów podyplomowych na Uniwersytecie WSB Merito w Łodzi może zostać każda osoba w wykształceniu wyższym (licencjackim, inżynierskim lub magisterskim). O przyjęciu na studia decyduje kolejność zgłoszeń.

Aby skorzystać z dofinansowania studiów podyplomowych:

1. Podpisać umowę wsparcia z regionalnym partnerem projektu
2. Przesłać formularz zgłoszeniowy za pośrednictwem Bazy Usług Rozwojowych. Proszę pamiętać o **wpisaniu ID wsparcia** (nadanego podczas podpisywania umowy) w przeciwnym razie zapis na studia zostanie odrzucony;
3. Następnie samodzielnie dokonać zapisu na studia podyplomowe na uczelni poprzez formularz online: www.merito.pl/lodz-rekrutacja1

Informacje dodatkowe

- Szczegółowy harmonogram usługi może ulec zmianie w postaci realizowanych przedmiotów w danym dniu i osób prowadzących. **Zmianie nie ulegają godziny usługi.**
- **Harmonogram zjazdów zostanie upubliczniony na stronach Uczelni**
- **Godziny zajęć podane w harmonogramie są godzinami zegarowymi, zaś ilość godzin programowych jest podana w godzinach dydaktycznych.**
- Kadra naukowo-dydaktyczna obejmuje więcej osób prowadzących zajęcia niż jest zamieszczonych w karcie usługi

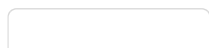
Warunki techniczne

Nową wiedzę i umiejętności zdobywasz, dzięki zajęciom realizowanym na platformie **MS Teams**. Z wykładowcami i uczestnikami studiów kontaktujesz się przez internet, w czasie rzeczywistym (synchronicznie). W zajęciach uczestniczysz w weekendy, zgodnie z ustalonym harmonogramem zjazdów.

Techniczne wymagania do zajęć:

- komputer (z wbudowanymi lub podłączonymi głośnikami i mikrofonem),
- dostęp do Internetu,
- słuchawki (opcjonalnie),
- jeśli chcesz aby Cię widziano, możesz użyć kamery umieszczonej w laptopie/komputerze

Kontakt



Dorota Bukowska-Kmin



E-mail dorota.kmin@lodz.merito.pl

Telefon (+48) 539 149 882