



SALESFORCE DATA ET IA

Maîtriser Salesforce Data Cloud (Data 360) : Unifier vos données pour l'ère de l'IA

PUBLICS

- Architectes Data et Data Engineers travaillant dans l'écosystème Salesforce.
- Consultants Salesforce Seniors (Sales, Service ou Marketing Cloud).
- Administrateurs Salesforce expérimentés souhaitant évoluer vers l'architecture de données.

PRÉ-REQUIS

- Maîtrise avancée du modèle de données Salesforce (Objets, Relations, SOQL).
- Compréhension des concepts fondamentaux des bases de données relationnelles (clés primaires/étrangères, jointures).
- Une connaissance basique des architectures Data (Data Lake, ETL/ELT) est fortement recommandée.

OBJECTIFS

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Décrire l'architecture Data Cloud et son positionnement dans l'écosystème Salesforce.
- Ingérer des données depuis de multiples sources (CRM, marketing, API, connecteurs cloud) via les flux de données (Data Streams).
- Modéliser et mapper les données brutes (DLO) vers le modèle de données standard Salesforce (DMO).
- Harmoniser les profils clients en configurant des règles de résolution d'identité (Identity Resolution).
- Créer des métriques calculées (Calculated Insights) et des segments d'audience complexes.
- Activer les données vers Salesforce (Sales, Service) ou des plateformes tierces pour déclencher des actions métiers.



Datanaos, 13 rue Dulong, 75017 Paris
Distanciel
Site client



2 jours (14 heures)

Brisez les silos de données. Apprenez à connecter, harmoniser et activer l'ensemble de vos données clients (CRM, Web, ERP, Data Lakes externes) pour créer un véritable Customer 360 et préparer votre entreprise au déploiement de l'IA.

PROGRAMME

JOUR 1 : INGESTION, MODÉLISATION ET ARCHITECTURES MODERNES

- Matin : Introduction à Data Cloud & Stratégie d'Ingestion
- Le rôle de Data Cloud : Customer 360, IA et architecture "Zero Copy" (BYOL - Bring Your Own Lake).
- Les concepts clés : Data Source, Data Stream, Data Lake Object (DLO).
- Atelier pratique : Configuration de connecteurs standards (Salesforce CRM) et ingestion de données externes via Amazon S3 ou Google Cloud Storage.
- Après-midi : Modélisation des données (Data Mapping)
- Comprendre le Customer 360 Data Model (Modèle de données standard).
- Mapper les données sources (DLO) vers le modèle unifié (Data Model Objects - DMO).
- Gérer les relations et les hiérarchies de données complexes.
- Atelier pratique : Cartographie de données hétérogènes (commandes ERP et profils web) vers le modèle standard Data Cloud.

JOUR 2 : HARMONISATION, INSIGHTS ET ACTIVATION

- Matin : Résolution d'Identité (Identity Resolution)
- Le défi des doublons : comment réconcilier "Jean Dupont" du CRM avec "j.dupont@email.com" du site e-commerce.
- Configuration des règles de correspondance (Match Rules) et de réconciliation (Reconciliation Rules).
- Atelier pratique : Création de profils unifiés (Unified Individual) à partir de sources fragmentées.
- Après-midi : Segmentation, Insights et Activation
- Création de Calculated Insights (ex: Valeur Vie Client, Score d'engagement) avec du SQL visuel.
- Segmentation avancée basée sur les profils unifiés et les comportements en temps réel.
- Activation des segments : renvoyer la donnée vers Salesforce CRM pour guider les commerciaux, ou vers des plateformes publicitaires.



SALESFORCE DATA ET IA

Maîtriser Salesforce Data Cloud (Data 360) : Unifier vos données pour l'ère de l'IA

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Pédagogie active, 75 % de pratique : manipulations dans un environnement Data Cloud dédié (org d'entraînement). Fil rouge : fusion des données d'un site e-commerce avec un CRM B2B existant.

Tarif

1 800 € HT par participant

Niveau

Avancé

Délai d'accès

Nous consulter

Les points forts

- **Focus "Zero Copy" / BYOL :**
Apprenez les méthodes d'intégration modernes qui évitent la duplication coûteuse des données, une compétence très recherchée par les DSI.
- **Préparation à l'IA :** Une attention particulière est portée sur la structuration des données spécifiquement pour alimenter Agentforce et Einstein.
- **Expertise Terrain :** Animée par des Data Architects qui déploient concrètement Data Cloud sur des projets d'envergure.

Satisfaction des stagiaires

Pas suffisamment de sessions pour fournir une note.

Référence formation

F54

- Atelier pratique : Création d'un segment d'audience VIP avec risque de désabonnement, et activation d'une alerte dans le CRM pour l'équipe Service Client.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

des quiz à chaque étape clé et les ateliers 1 à 4 (ingestion, modélisation, harmonisation, activation), évalués sur grille