

Salesforce B2B Commerce : maîtrisez la gestion et la performance de votre vitrine e-commerce professionnelle

Lien : https://maroc-performance.com/formation/salesforce-b2b-commerce-maitrisez-la-gestion-et-la-performance-de-votre-vitrine-e-commerce-professionnelle

DURÉE
5 jours (35h)

RÉFÉRENCE
COM35

CATÉGORIE
Salesforce et Solutions CRM

Maroc Performance

🎯 OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- ✔ Comprendre le fonctionnement de Salesforce B2B Commerce
- ✔ Configurer et administrer une vitrine e-commerce B2B
- ✔ Gérer les catalogues produits et comptes clients professionnels
- ✔ Optimiser le parcours d’achat des utilisateurs B2B
- ✔ Automatiser les processus de commande et de vente
- ✔ Personnaliser les offres et expériences clients
- ✔ Intégrer efficacement Salesforce CRM et B2B Commerce
- ✔ Suivre et analyser les performances commerciales
- ✔ Développer une stratégie digitale performante en environnement B2B
- ✔ Sécuriser et maintenir la plateforme e-commerce

👥 POUR QUI ?

- ✔ Administrateurs Salesforce
- ✔ Responsables e-commerce B2B
- ✔ Responsables commerciaux
- ✔ Responsables marketing digital
- ✔ Chefs de projet CRM et e-commerce
- ✔ Entrepreneurs et entreprises B2B
- ✔ Toute personne impliquée dans la gestion d’une vitrine B2B Commerce

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Introduction à Salesforce B2B Commerce

- Présentation de la plateforme B2B Commerce
- Fonctionnement de l’écosystème Salesforce Commerce
- Enjeux du commerce digital B2B

2 / Architecture et configuration de la vitrine B2B

- Structure d’une boutique B2B
- Paramétrage des catalogues et catégories
- Gestion des comptes clients professionnels

3 / Gestion des produits et catalogues

- Création et organisation des fiches produits
- Gestion des prix et remises
- Personnalisation des catalogues clients

4 / Expérience utilisateur et parcours d’achat

- Optimisation de la navigation e-commerce
- Gestion des recherches et filtres produits
- Amélioration du tunnel de commande

5 / Gestion des commandes et des processus commerciaux

Maroc Performance

- Workflow de traitement des commandes
- Gestion des devis et approbations
- Suivi des livraisons et facturations

6 / Personnalisation et marketing digital B2B

- Création de promotions et offres ciblées
- Segmentation des clients professionnels
- Personnalisation de l’expérience d’achat

7 / Intégration avec Salesforce CRM

- Synchronisation des données clients
- Gestion des opportunités commerciales
- Alignement ventes et e-commerce

8 / Analyse des performances commerciales

- Tableaux de bord et reporting e-commerce
- Analyse des KPI commerciaux
- Optimisation des ventes et conversions

9 / Sécurité, administration et maintenance

- Gestion des utilisateurs et permissions
- Sécurisation des données commerciales
- Maintenance et mises à jour de la plateforme

10 / Bonnes pratiques et stratégie de croissance B2B

- Développement d’une stratégie omnicanale
- Fidélisation des clients professionnels
- Optimisation continue de la vitrine digitale

Maroc Performance

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

30 Nov. au 04 Déc. 2026	Présentiel - Casablanca
04 au 08 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
01 au 05 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
26 au 30 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
21 au 25 Juin 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Maroc Performance

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@maroc-performance.com
Web : https//www.maroc-performance.com

Maroc Performance — Tous droits réservés