

TechGrounds Academy

Salesforce Cloud Administrator

TechGrounds biedt opleidingen aan waarin iedereen, ongeacht leeftijd, geslacht, religie, culturele achtergrond of opleidingsniveau wordt opgeleid tot IT specialist. Zo haal je al het tech talent uit jezelf!

- ✔ Deelnemers komen uit de TechGrounds wijken, zijn 18+, gemotiveerd, hebben affiniteit IT/tech en spreken Nederlands en Engels. Een opleiding heeft per groep 20 deelnemers en 2 learning coaches.
- ✔ De opleiding is toegankelijk voor iedereen, er is geen vooropleiding nodig. Deelnemers ontwikkelen zich tot HBO/ WO werk- en denkniveau tijdens de opleiding.
- ✔ TechGrounds selecteert deelnemers op basis van diversiteit, motivatie en potentie om te slagen.

Deelnemers leren de hard-, project- en softskills die nodig zijn om een succesvolle carrière in IT te starten



Salesforce Consultant Programma



Selectie

📅 4 WEKEN

Door meerdere selectie-dagen wordt een selectie gemaakt op basis van teamfit in de TechGrounds community, diversiteit, motivatie en potentie om te leren



In opleiding

📅 6 WEKEN

De eerste 6 weken zijn gericht op het verkrijgen van de kennis van Salesforce Administrator

✔ + certificaat
ADX201



In opleiding

📅 6 WEKEN

De tweede 6 weken zijn gericht op het verkrijgen van de kennis van Sales Consultant

✔ + certificaat
CRT251



Take-off

📅 4 WEKEN

Afgestudeerde deelnemers doen upskill trainingen en bereiden zich voor om aan het werk te gaan als Salesforce consultant



Soft Landing

📅 6 MAANDEN

Deelnemers komen via de matching fulltime bij een werkgever in dienst met een 6 maanden contract. Hierin biedt TechGrounds elke 2 weken upskill trainingen + leadership coaching.

Klaar om je carrière in IT te starten?!

Meld je nu aan voor de Salesforce Cloud Administrator opleiding! Laat je in 4 maanden omscholen tot IT Specialist bij Salesforce en wordt klaargestoomd om de arbeidsmarkt op te stappen. Bedrijven zoals PostNL, HEMA, Randstad, TomTom, Rabobank en Booking.com zijn al partner van TechGrounds en/ of hebben

TechGrounds Academy Salesforce

De eerst volgende opleiding start (onder voorbehoud): 3 mei 2021. [Meld je nu aan!](#)

Contact: aanmeldingen@techgrounds.nl - www.techgrounds.nl

Curriculum

Zie onder een toelichting op het curriculum van de opleiding. Mogelijke rollen waar deelnemers in kunnen komen zijn:

- ✔ Klantenservice medewerker, Junior Salesforce Administrator (MBO niveau)
- ✔ Salesforce applicatie beheerder; Salesforce consultant; Sales business consultant; CRM System specialist (HBO niveau)

Tech skills	IT & CRM fundamentals	Salesforce consultants	Salesforce consultants
Duration	6 weeks	2 weeks	4 weeks
	Building an IT & Salesforce Foundation		Running Salesforce Projects
Modules (content)	<ul style="list-style-type: none"> - Process automation - Workflow management - Databases - Customizing Salesforce - User management - Salesforce security - Report & dashboards - CRM use cases 	<ul style="list-style-type: none"> - CRM use cases - Salesforce User & Org set up - Industry knowledge - Implementation Strategies - Sales Cloud solution design - Marketing & leads 	<ul style="list-style-type: none"> - Account & contact management - Opportunity management - Sales productivity - Sales cloud analytics - Integration & data management
Portfolio building	In Trailhead		
Exams	Salesforce Administrator (ADX 201)		Sales Consultant certificate (CRT251)
Soft skills			
1. Learning to Learn (self-learner)	P2P learning / learning2learn Personal responsibility Pro activeness	Goal setting Core behind a question Time management	Growth mindset Persistence Future orientation
2. Dos & Don'ts (professional)	Language use Code of conduct	Get & give Posture manners	Presentation in clothing Personal Hygiene
3. Interaction (team player)	Give & receive feedback Peer learning— (handling initial failure) Peer learning—(challenging co-worker)	Teamwork & roles Communication / conversation Conflict handling Desire for recognition Non-verbal communications	Team roles in IT (Client/contractor)
4. Self-reliance (leader)	Strength discovery Dealing with emotions	Peer learning (work/life balance) Money management Stress management	(Child care planning) (Women in Tech)
5. Presence (representative)	Presenting/ pitching Building a digital presence	Presence during meetings (network events, etc) Visibility at work & career pathways	Introduction to CVs, cover letters and interviews (technical/personal interview)
Portfolio building	Soft skills portfolio		
Project skills			
Modules	Slack, Trello, Google Drive/doc archiving, emails & folder structures, calendar invites, OKRs	Business Model Canvas & Lean Startup, Tech-events, scrum (stand-ups), route cause analysis, Run-books	LinkedIn, Twitter, Business English
Portfolio building	Working with subscriptions and accounts		