

Die Antwort ist

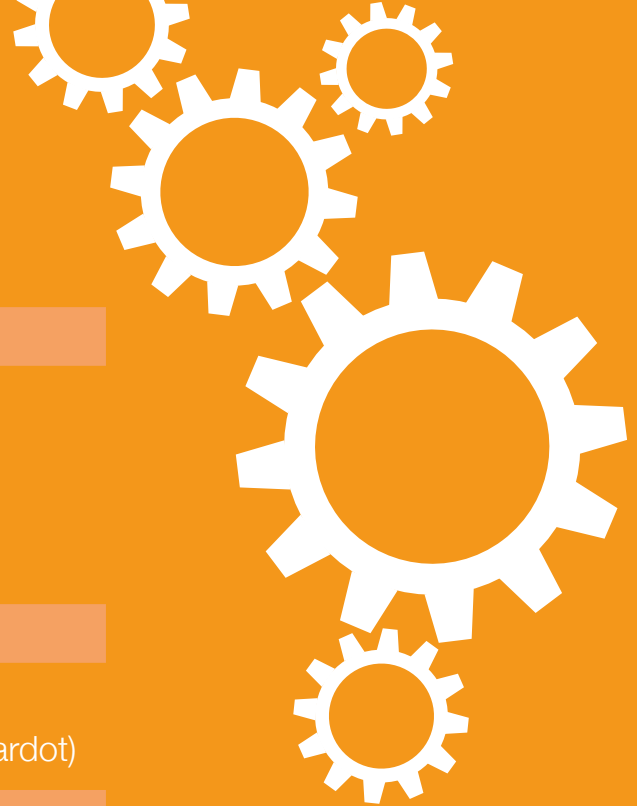


Get Trained

2 0 2 5



Inhaltsverzeichnis



Sales & Service Cloud Trainings

- 06** Salesforce Admin
- 10** Salesforce Reporting
- 14** Salesforce Service Cloud Admin
- 18** Flow

Marketing Cloud Trainings

- 24** Salesforce Marketing Cloud
- 28** Marketing Cloud Account Engagement (Pardot)

Produkt Training

- 34** appero quote Administration

Prospecting & Outreach

- 40** Prospecting und Outreach Training

Facts

- 44** Unsere Trainer & Leistungen



Wissen ist Macht – Wir machen Sie fit im Salesforce Umfeld

Lernen Sie von unseren erfahrenen Praxis-Experten die besten Tipps & Tricks für Ihre Salesforce Lösungen. Werden Sie selbst zum Salesforce Profi – ganz einfach von zuhause aus.

Sie finden bei uns das richtige Training für Administratoren, Power-User, Anwender, Entwickler oder Manager. Unsere Trainings finden standardmäßig auf Deutsch statt. Eine Durchführung in englischer Sprache ist aber auf Anfrage ebenfalls möglich.

Mit über 15 Jahren Erfahrung, über 800 Projekten und über 400 Kunden bieten wir Ihnen in der factory42 Trainings-Academy Salesforce-Schulungen mit Praxisbezug.

Neben der Vermittlung von theoretischem Wissen stehen immer auch praktische Übungen auf dem Programm.

Unsere Trainings sind in erster Linie praxisbezogen und daher nur bedingt Grundlage für eine Salesforce Zertifizierung.

Wir wünschen Ihnen viel Spaß und Erfolg bei unseren Trainings.

Die Antwort ist 42!



Mein Name ist Isabella Schneider.

Ich bin Ihre direkte Ansprechpartnerin für alle Fragen rund um unsere factory42 Trainings Academy.

In der Regel finden unsere Trainings nur online statt. Sie möchten eine individuelle Schulung direkt bei Ihnen vor Ort? Kein Problem. Geben Sie mir gerne Bescheid.

+49 151 12247853 | training@factory42.com

HOME



Sales & Service Cloud Trainings

salesforce

sales cloud

salesforce

service cloud





Salesforce Admin Training

” *In kürzester Zeit vermitteln
die kompetenten Trainer
sehr praxisorientiert viele
wertvolle Kenntnisse.
Klare Empfehlung!* “

Sergei Derugo, Cloudideas GmbH

Inhalt

In unserem Salesforce Admin Training erhalten Sie einen tiefen Einblick in die Möglichkeiten von Salesforce. All das „hands-on“ direkt im Echtssystem. Vertiefend mit anschaulichen und praktischen Übungen. Das Training wird von unseren zertifizierten Trainern gehalten. Es verteilt sich auf ca. 16 Stunden, aufgeteilt in 5 thematische Sessions:

Datenmodellierung in Salesforce Teil 1 und Teil 2

- Erweiterte Anpassung Ihrer Benutzeroberfläche in Salesforce
- Datensicherheit & -sichtbarkeit innerhalb Ihrer Salesforce Organisation
- Data Management – Steigerung der Datenqualität in Salesforce
- Erfolgreiche Daten-Migration mit Salesforce
- Effizient & schnell mit Automatisierungen in Salesforce
- Einrichten eines automatisierten Genehmigungsprozesses in Salesforce

Voraussetzung

- Grundkenntnisse in der Nutzung von Salesforce

Zielgruppe

- Angehende Salesforce Administratoren
- „Power User“ des Salesforce Systems, um die Plattform professionell anzuwenden



Salesforce Admin Training

Session 1.1: Datenmodellierung Teil 1
Objektbeziehungen

Session 1.2: Datenmodellierung Teil 2
Objekte & Felder

Session 2.1
Anpassungen der Benutzeroberfläche Teil 1

Session 2.2
Anpassung der Benutzeroberfläche Teil 2

Session 3
Datensicherheit & -sichtbarkeit

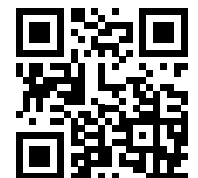
Session 4.1
Data Management – Datenqualität steigern

Session 4.2
Daten-Migration

Session 5.1
Automatisierungen

Session 5.2
Genehmigungsprozesse

Direkt hier:
oder unter <https://www.factory42.com/training> anmelden



Agenda

Tag	1	Uhrzeit
		10:00–12:00 & 13:00–15:00 & 15:30–17:30
Tag	2	
		10:00–11:00 & 13:00–15:00 & 15:30–17:00
Tag	3	
		10:00–11:30 & 13:00–15:00 & 15:30–17:30

Weitere Termine finden Sie regelmäßig auf unserer Website. Die Trainings finden ab zwei Teilnehmern statt.

Gesamtpaket

Ca. 16 Stunden Training, aufgeteilt auf 5 Sessions
inkl. Übungen & Schulungsunterlagen (digital)

1750€

zuzügl. MwSt.



Salesforce Reporting Training

” *Interaktives und kompaktes Training, was alle Aspekte der Berichts- und Dashboarderstellung behandelt.* “

Nina-Marietta Fellenberg, Otto

Inhalt

In unseren Salesforce Reporting Trainings gehen wir über die Grundlagen hinaus und geben einen tiefen Einblick in fortgeschrittene Reporting-Funktionalitäten. Dieses Wissen unterstützt Sie dabei, den Wert Ihrer in Salesforce gespeicherten Unternehmensdaten durch zielgerichtete Auswertungen zu nutzen.

Voraussetzung

- Grundkenntnisse in der Nutzung von salesforce.com

Zielgruppe

- Angehende Salesforce Administratoren, die mit der Auswertung von Unternehmensdaten betraut sind
- Power User, die eigenständig Auswertungen erstellen sowie ihre Kernaufgaben zielgerichteter erfüllen wollen



Salesforce Reporting Training

Session 1

Einführung ins Reporting
Erstellung, filtern & grafisch aufbereiten

Session 2

Erweitertes Reporting
Formeln, Berechnungen & Gruppierungen

Session 3

Visualisieren von Daten mit Dashboards

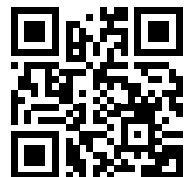
Session 4

Erstellen von Berichten mit historischen
Entwicklungen

Session 5

Benutzerdefinierte Berichtstypen managen
& Freigaben steuern

Direkt hier:
oder unter <https://www.factory42.com/training> anmelden



Agenda

Tag	1	Uhrzeit
		10:00–12:00 & 14:00–16:00
Tag	2	
		10:00–12:00 & 14:00–16:00
Tag	3	
		10:00–12:00

Weitere Termine finden Sie regelmäßig auf unserer Website. Die Trainings finden ab zwei Teilnehmern statt.

Gesamtpaket

Ca. 9 Stunden Training, aufgeteilt auf 5 Sessions
inkl. Übungen & Schulungsunterlagen (digital)

1050€

zuzügl. MwSt.

HOME



Service Cloud Admin Training

Inhalt

In unserem Service Cloud Administrator Training geben wir Ihnen einen tieferen Einblick in die Service Cloud Funktionalitäten. Sie werden direkt im System lernen, wie man Service Cloud Prozesse einrichtet und administriert.

- Service Cloud spezifische Prozesse und Funktionalitäten einrichten und administrieren
- Quick Tickets Tipps & Tricks – Steigerung der Bearbeitungsgeschwindigkeit von Tickets
- Einrichtung Eingangskanal Chat – Nutzung und Konfiguration von Salesforce Live Agent
- Best Practice: Vermeidung von Case Creation Loops, Umgang mit OoO Nachrichten
- Konfigurieren von Salesforce Knowledge Lightning zum Verwalten der Erstellung, Veröffentlichung und Pflege von Knowledge-Artikeln
- Überblick Knowledge Lightning Migrations-Tool
- Steigerung der Agenten Produktivität
- Kommunikation mit dem Kunden – Einrichtung Email (Aktionen, Vorlagen, Textbausteine)

Voraussetzung

- Vorkenntnisse im Bereich Salesforce – insbesondere das Salesforce Berechtigungskonzept, Workflows & Prozess-Automatisierungen

Zielgruppe

- Angehende und aktive Administratoren sowie Product Owner der Salesforce Service Cloud



Service Cloud Admin Training

Session 1

Steigerung der Produktivität mit Makros & Schnelltexten in Ihrer Service Cloud

Session 2

Eingangskanäle in der Salesforce Service Cloud
– Email-to-Case & Web-to-Case

Session 3

Mit einer einheitlichen User-Experience zu mehr Kundenzufriedenheit

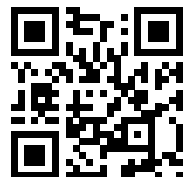
Session 4

Steigerung der Qualität & Leistung mit Omnikanal in der Service Cloud

Session 5

Effizient im Service mit Salesforce Knowledge

Direkt hier:
oder unter <https://www.factory42.com/training> anmelden



Agenda

Tag	1	Uhrzeit
		10:00–11:30 & 13:00–14:00
Tag	2	
		10:00–11:00 & 13:00–15:30
Tag	3	
		10:00–11:30

Weitere Termine finden Sie regelmäßig auf unserer Website. Die Trainings finden ab zwei Teilnehmern statt.

Gesamtpaket

Ca. 7,5 Stunden Training, aufgeteilt auf 5 Sessions
inkl. Übungen & Schulungsunterlagen (digital)

970€

zuzügl. MwSt.

HOME



Flow Training

Inhalt

Anforderungen automatisieren und so Ihr Salesforce CRM langfristig up-to-speed halten. Nutzer gezielt durch Prozesse führen und damit noch besser im täglichen Doing auf der Plattform unterstützen. Process Builder und Workflows ablösen und Ihre Salesforce Plattform fit für die Zukunft machen. Das alles ist möglich mit Salesforce Flows – und in unserem Training zeigen wir Ihnen wie.

Lernen Sie „hands-on“ direkt im System, welche Typen von Flows es gibt, was man wann nutzt und wie Sie Ihre ersten eigenen Flows bauen.

Voraussetzung

- Vorkenntnisse im Bereich Salesforce – insbesondere das Salesforce Berechtigungskonzept, Workflows & Prozess-Automatisierungen
- Trailhead-Account & eigener Trailhead Playground.

Zielgruppe

- Angehende und aktive Administratoren sowie Product Owner der Salesforce Core Plattform (Sales oder Service Cloud)



Session 1

Design, Elemente, Debugging

Session 4

Record-Triggered Flows

Session 2

Arten von Flows, Vor-/Nachteile, Limitationen

Session 5

Autolaunched Flows, Scheduled-Triggered,
Scheduled Path

Session 3

Screenflows

Direkt hier:
oder unter <https://www.factory42.com/training> anmelden



Agenda

Tag	1	Uhrzeit
		9:00–12:00 & 13:00–16:00
Tag	2	
		9:00–12:00 & 13:00–16:00
Tag	3	
		9:00–12:00

Weitere Termine finden Sie regelmäßig auf unserer Website. Die Trainings finden ab zwei Teilnehmern statt.

Gesamtpaket

ca. 15 Stunden Training, aufgeteilt auf 5 thematisch getrennte Sessions
inkl. Übungen & Schulungsunterlagen (digital)

1950€

zuzügl. MwSt.

HOME



Marketing Cloud Trainings

salesforce

marketing cloud

salesforce

service cloud





Salesforce Marketing Cloud Training

” Für aktive User bietet das Training einen super Überblick über die verschiedenen Funktionalitäten und Möglichkeiten im E-Mail Studio und den anderen Applikationen. “

Lisa Weisser, Shift GmbH

Inhalt

Die Salesforce Marketing Cloud ist ein hocheffizientes Tool für Cross-Channel-Marketing. Unsere speziellen Schulungen sind in diverse Themenbereiche gegliedert und setzen unterschiedliche Schwerpunkte. Lernen Sie die verschiedenen Features kennen und optimieren Sie Ihre tägliche Arbeit mit und in der Marketing Cloud.

Voraussetzung

- Nur Session 1 gibt einen Überblick für Teilnehmer, die die Marketing Cloud noch nicht kennen. Alle weiteren Sessions setzen Kenntnisse der Marketing Cloud voraus.

Zielgruppe

- E-Mail-Marketing-Verantwortliche, Content Ersteller und Campaign Manager
- Alle IT-Systemadministratoren und Marketers mit technischem Hintergrund, die mit den Grundfunktionen der Marketing Cloud vertraut sind



Salesforce Marketing Cloud Training

Session 1

Content Erstellung & E-Mail Versand mit dem Content Builder

Session 2

Abonnenten-Verwaltung

Session 3

Mehr Erfolg mit Marketing Automatisierungen in der Marketing Cloud

Session 4

Administration in der Marketing Cloud

Session 5.1 –

Journey Builder Teil 1

Nehmen Sie Ihren Kunden an die Hand

Session 5.2 –

Journey Builder Teil 2

Personalisierte Interaktion als Journey

Direkt hier:
oder unter <https://www.factory42.com/training> anmelden



Agenda

Tag	1	Uhrzeit
		9:00–12:00
Tag	2	
		9:30–12:00
Tag	3	
		9:30–12:00
Tag	4	
		9:30–12:00
Tag	5	
		9:00–12:00 & 13:00–16:00

Weitere Termine finden Sie regelmäßig auf unserer Website. Die Trainings finden ab zwei Teilnehmern statt.

Gesamtpaket

Ca. 14 Stunden Training, aufgeteilt auf 5 Sessions
inkl. Übungen & Schulungsunterlagen (digital)

1600€

zuzügl. MwSt.



Marketing Cloud Account Engagement Training (ehemals Pardot)

„ Das Training hat mir dabei
geholfen die Funktionen von Pardot
näher kennenzulernen. Als Einsteigertraining
absolut zu empfehlen! “

Amir Kadora, TECE GmbH

Inhalt

Marketing Cloud Account Engagement (Pardot) ist das B2B-Marketing-Automatisierungs-Tool von Salesforce, mit dem Sie Ihre Pipeline schneller und zielgerichtet ausbauen, um so Ihren Vertrieb effizient zu unterstützen. Schaffen Sie eine Brücke zwischen Ihrem Sales- & Marketing-Team.

- Tiefe Nutzerkenntnisse für die Bedienung, Technik und Anwendung
- Theoretische und praktische Inhalte zur Vertiefung der Kenntnisse
- Lead Scoring & Grading effektiv nutzen zu lernen
- Automatisierung komplexer Customer Journeys
- Anpassung von User-Rollen

Voraussetzung

- Grundkenntnisse als Salesforce Benutzer.

Zielgruppe

- B2B Marketer, die Automatisierungen für ihre eigene Org neu erstellen und bestehende erweitern möchten
- Power-User mit Interesse an der Administration ihrer Pardot Org
- Content-Ersteller, die Marketing-Assets erstellen und pflegen



Marketing Cloud Account Engagement Training (ehemals Pardot)

Session 1

Lernen Sie Pardot mit seinen Funktionalitäten
und Möglichkeiten im Detail kennen

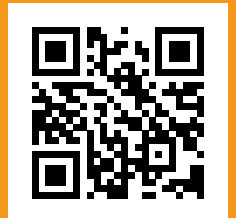
Session 2

Erstellen Sie Marketing Assets in Pardot

Session 3

Pardot zielführend einsetzen

Direkt hier:
oder unter <https://www.factory42.com/training> anmelden



Agenda

Tag	1	Uhrzeit
		9:00–12:00 & 14:00–17:00
Tag	2	
		9:00–12:00

Weitere Termine finden Sie regelmäßig auf unserer Website. Die Trainings finden ab zwei Teilnehmern statt.

Gesamtpaket

9 Stunden Training, aufgeteilt auf 3 Sessions
inkl. Übungen & Schulungsunterlagen (digital)

950€

zuzügl. MwSt.

HOME



Produkt Training







appero quote Administration Training

” Die Trainerin ist mit uns zwei Tage lang intensiv und sehr individuell in die Software gegangen und hat uns sowohl die Anwendung, als auch die vielen Möglichkeiten in der Konfiguration bestens erläutert. Wir sind sehr zufrieden und hatten einen großen Gewinn durch dieses Training. “

Maximilian Reymann, JustOn GmbH

Inhalt

Lernen Sie die Möglichkeiten der appero quote Benutzeroberfläche und deren Administration kennen. Die in appero quote wichtigen Funktionsbereiche und Einstellungen der Lösung werden anschaulich erläutert. Dabei werden Erfahrungswerte, Empfehlungen und Best Practice ausgetauscht:

Voraussetzung

appero quote muss bereits lizenziert sein.

Zielgruppe

- Salesforce-Admins
- Administratoren und Key User von appero quote
- Verantwortliche für Produktdaten



Session 1

Produktkonfiguration

Session 3

Angebotsdokument/-layout

Session 2

Preis- und Rabattekalkulation

Session 4

Allgemeines

Direkt hier:
oder unter <https://www.factory42.com/training> anmelden



Agenda

Tag	1	Uhrzeit
		9:00–12:00 & 13:00–16:00
Tag	2	
		9:00–12:00 & 13:00–16:00

Weitere Termine finden Sie regelmäßig auf unserer Website. Die Trainings finden ab zwei Teilnehmern statt.

Gesamtpaket

12 Stunden Training, aufgeteilt auf 4 Sessions
inkl. Übungen & Schulungsunterlagen (digital)

1490€

zuzügl. MwSt.

HOME



Prospecting & Outreach Training





Prospecting und Outreach Training

Inhalt

Erfahren Sie alles, was Sie über erfolgreiches Prospecting wissen müssen – von der Identifikation potenzieller Kunden bis zur Optimierung Ihrer Outreach-Strategien. Praxisnah und zielgerichtet lernen Sie, wie Sie Ihre Pipeline schnell und effektiv füllen:

- Akquise verstehen
- Strategien entwickeln
- Tools anwenden
- Erfolg messen

Voraussetzungen

Keine speziellen Anforderungen

Zielgruppe

- Geschäftsführer
- Vertriebsleiter
- Marketing-Verantwortliche

HOME



Prospect und Outreach Training

Session 1

Prospect und Outreach

Direkt hier:
oder unter <https://www.factory42.com/training> anmelden



Agenda

Tag	1	Uhrzeit
		9:00–13:00

Weitere Termine finden Sie regelmäßig auf unserer Website. Die Trainings finden ab zwei Teilnehmern statt.

Gesamtpaket

4 Stunden Training, online

inkl. Übungen & Schulungsunterlagen (digital)

499€

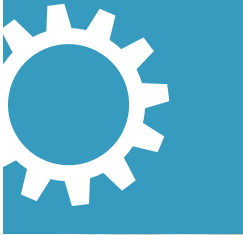
zuzügl. MwSt.



Benjamin Wojkuvka
Solution Architect



Benjamin Bertenbreiter
Consultant



Sabine Seichter
Senior Consultant



Max Mayrhofer
Senior Consultant



Raul Moos
Consultant



Aiste Valiene
Senior Consultant



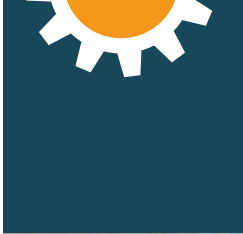
Vera Thanner
Consultant



Andreas Hähnel
Senior Consultant



Vasiliy Jidkov
Customer Success
Consultant



Anne Heuschild
Managerin Core
Consultanting



Veronika Gast
Consultant



Nikolina Stevanovic
Managerin
Development



Daniel Vietz
Manager Consulting



Anne Krieg
Product Manager

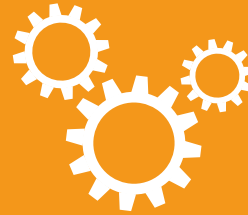
Unsere Trainer & Leistungen

- Praxiserfahrene & zertifizierte Trainer
- Cross-Cloud Expertise
- Kleine Trainingsgruppen (max. 10 Teilnehmer)
- Richtiger Mix von Wissensvermittlung & praktischer Anwendung (Übungen)
- **Kurssprache & Unterlagen auf Deutsch**
(Ausnahme: Lightning Components Developer Trainingsunterlagen sind auf Englisch)
- Umfangreiche Schulungsunterlagen
- **Auch für Kurzentschlossene:**
Anmeldefrist endet 1 Woche vor Veranstaltungsbeginn
(bei Interesse nach Ablauf der Anmeldefrist wenden Sie sich bitte direkt an uns)



Zertifizierte Trainer

Unsere Trainer sind mehrfach Salesforce-zertifiziert und mit ihrem Expertenwissen immer auf dem neuesten Stand.



Cross-Cloud Expertise

Alles rund um Salesforce, Marketing Cloud, Marketing Cloud Account Engagement (Pardot) oder Service Cloud.



Praxisbezug

Wir helfen Ihnen dabei Ihre Kundenbeziehungen noch besser und einfacher zu gestalten.



Online & Offline

Flexibles Lernen auch remote. Sie möchten Offline? Geben Sie uns einfach Bescheid.

Die Antwort ist



HOME



Begeisterte Kunden

media impact ■

RATIONAL

 **Thalia.de**

stellenanzeigen.de
So sucht man heute.

 **Hermes**

STRÖER

Thomas Sabo

 **ProSiebenSat.1**
Media AG

publish
industry
verlag

AUTO
SCOUT 24

XING 

W&A

NEC

Neue
Mediengesellschaft
Ulm mbH

NOZ
MEDIEN

SIXT
Aktiengesellschaft


ENGIE

OTTO