



Catálogo de Especialidades Formativas

PROGRAMA FORMATIVO

DESARROLLADOR SALESFORCE

Mayo 2021

IDENTIFICACIÓN DE LA ESPECIALIDAD Y PARÁMETROS DEL CONTEXTO FORMATIVO

Denominación de la especialidad:	DESARROLLADOR SALESFORCE
Familia Profesional:	INFORMÁTICA Y COMUNICACIONES
Área Profesional:	DESARROLLO
Código:	IFCD93
Nivel de cualificación profesional:	3

Objetivo general

Administrar y desarrollar software sobre el CRM de Salesforce, analizando la capacidad estándar del mismo y las herramientas de desarrollo que permiten adaptar el CRM a las necesidades de un proyecto IT.

Relación de módulos de formación

Módulo 1	Salesforce Admin Basics	40 horas
Módulo 2	Salesforce Developer Basics	80 horas
Módulo 3	Salesforce Solution Implementation	40 horas

Modalidades de impartición

Presencial

Duración de la formación

Duración total	160 horas
-----------------------	-----------

Requisitos de acceso del alumnado

Acreditaciones/ titulaciones	Cumplir como mínimo alguno de los siguientes requisitos: <ul style="list-style-type: none">- Título de Técnico Superior (FP Grado Superior) o equivalente- Certificado de profesionalidad de nivel 3- Título de Grado o equivalente- Título de Postgrado (Máster) o equivalente
Experiencia profesional	No se requiere
Otros	<ul style="list-style-type: none">- Otras acreditaciones/certificaciones/titulaciones tecnológicas propias de un Vendor como Salesforce, todas ellas relacionadas con áreas técnicas como informática, matemáticas, física o ingenierías.- Conocimientos básicos en lenguajes de programación y SQL.- Poseer un nivel medio de inglés

Justificación de los requisitos del alumnado

Título de los estudios finalizados

Prescripciones de formadores y tutores

Acreditación requerida	Cumplir como mínimo alguno de los siguientes requisitos: <ul style="list-style-type: none"> - Licenciado, Ingeniero, Arquitecto o el Título de grado correspondiente u otros títulos equivalentes. - Diplomado, Ingeniero Técnico, Arquitecto Técnico o el Título de grado correspondiente u otros títulos equivalentes
Experiencia profesional mínima requerida	Los formadores deberán contar con experiencia contrastada en proyectos mínima de 2 años en programación Salesforce
Competencia docente	Será necesario tener formación metodológica o experiencia docente

Requisitos mínimos de espacios, instalaciones y equipamientos

Espacios formativos	Superficie m² para 15 participantes	Incremento Superficie/ participante (Máximo 30 participantes)
Aula de gestión	45 m ²	2,4 m ² / participante

Espacio Formativo	Equipamiento
Aula de gestión	<ul style="list-style-type: none"> - Mesa y silla para el formador - Mesas y sillas para el alumnado - Material de aula - Pizarra - PC instalado en red con posibilidad de impresión de documentos, cañón con proyección e Internet para el formador. - PCs instalados en red e Internet con posibilidad de impresión para los alumnos. - Software específico para el aprendizaje de cada acción formativa.

La superficie de los espacios e instalaciones estarán en función de su tipología y del número de participantes. Tendrán como mínimo los metros cuadrados que se indican para 15 participantes y el equipamiento suficiente para los mismos.

En el caso de que aumente el número de participantes, hasta un máximo de 30, la superficie de las aulas se incrementará proporcionalmente (según se indica en la tabla en lo relativo a m²/ participante) y el equipamiento estará en consonancia con dicho aumento. Los otros espacios formativos e instalaciones tendrán la superficie y los equipamientos necesarios que ofrezcan cobertura suficiente para impartir la formación con calidad.

No debe interpretarse que los diversos espacios formativos identificados deban diferenciarse necesariamente mediante cerramientos.

Las instalaciones y equipamientos deberán cumplir con la normativa industrial e higiénico-sanitaria correspondiente y responderán a medidas de accesibilidad y seguridad de los participantes.

En el caso de que la formación se dirija a personas con discapacidad se realizarán las adaptaciones y los ajustes razonables para asegurar su participación en condiciones de igualdad.

Ocupaciones y puestos de trabajo relacionados

- 38201017 Programadores de Aplicaciones Informáticas
- 27121030 Analistas-Programadores, nivel medio

Requisitos oficiales de las entidades o centros de formación

Estar inscrito en el Registro de entidades de formación (Servicios Públicos de Empleo).

DESARROLLO MODULAR

MÓDULO DE FORMACIÓN 1: SALESFORCE ADMIN BASICS

OBJETIVO

Administrar el CRM Salesforce a través del Setup y desarrollar pequeñas funcionalidades a través de las herramientas de automatización.

DURACIÓN: 40 horas

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

Conocimientos/ Capacidades cognitivas y prácticas

- Introducción a Salesforce
 - Conocimiento de un CRM
 - Introducción a Salesforce.
 - Manejo de datos: Importar y exportar datos, prevención de duplicados, calidad del dato, reportes y dashboards.
- Modelado de datos
 - Objetos estándar (Account, Contact, Case, Lead, Opportunity) y objetos custom.
 - Relación entre objetos.
 - Creación de un objeto Custom en Salesforce.
 - Configuración de un objeto Salesforce: tipos de campos disponibles e implicaciones.
 - Tipos de registro.
 - Layouts.
 - Reglas de validación de datos.
 - Custom Settings.
 - Lightning experience.
- Gestión de usuarios
 - Implementación de la Seguridad de los datos (Perfiles, Permission sets, roles y Sharing rules)
- Obtención de Reportes y Dashboards.
 - Introducción a Reports en Lightning Experience
 - Tipos de Reports
 - Datos personalizados con Report Types
 - Filtrado en los Reports
 - Creación de Dashboards
 - Tipos de gráficos en los dashboards
- Automatización de procesos
 - Workflow.
 - Process Builder.
 - Lightning Flow.
 - Lightning Flow (2).
- Lightning App Builder
 - Creación de aplicaciones en el CRM.

Habilidades de gestión, personales y sociales

- Desarrollo de la capacidad de análisis aplicada a la automatización de procesos y Lightning Flow
- Demostración de agilidad mental en el manejo de datos y obtención de Reportes y Dashboards

- Organización del trabajo necesaria para la gestión de usuarios y modelado de datos

MÓDULO DE FORMACIÓN 2: SALESFORCE DEVELOPER BASICS

OBJETIVO

Comprender los fundamentos del lenguaje APEX y las bases de la programación orientada a objetos y gestión de bases de datos SOQL en Salesforce.

DURACIÓN: 80 horas

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

Conocimientos/ Capacidades cognitivas y prácticas

- Análisis de la “Developer console” en Salesforce.
 - Visualización y desarrollo de código
 - Consulta de los logs de ejecución
 - Ejecución de SOQL en consola
 - Ejecución de clases de test, y de suites de test
 - Apex Anónimo
- Programación APEX
 - Análisis de la programación orientada a objetos.
 - Análisis de la programación en APEX.
 - Configuración del IDE VS Code + Salesforce CLI
- Análisis y gestión de base de datos SOQL
 - Análisis de la base de datos de Salesforce, Salesforce Inspector.
 - Realización de consultas eficientes.
 - Límites de las bases de datos en sistemas Cloud.
 - Gestión de los datos a través del código en Bases de APEX.
 - Operaciones DML en APEX.
- Programación de automatismos en APEX
 - Triggers, qué son y cuando se ejecutan.
 - Programación de Triggers, patrones de diseño. (Trigger – TriggerHandler), buenas prácticas.
 - Orden de ejecución de automatismos en Salesforce.
- Programación de test en APEX
 - Análisis y aplicación de Test Unitarios, finalidad.
 - APEX Testing.
 - APEX Trigger Testing.
 - Buenas prácticas aplicadas a los Test APEX.
- Programación de procesos asíncronos APEX
 - Análisis de procesos asíncronos de APEX (Scheduled Jobs, @future methods, batch jobs)
 - Aplicación de buenas prácticas de programación de procesos asíncronos.
 - Realización de test de procesos asíncronos.
- Programación de servicios APEX
 - Servicios Web Salesforce. (REST & SOAP)
 - Salesforce Workbench.
 - Buenas prácticas de programación de servicios web.
 - Test de Servicios Web (Mock).

- Programación de Visualforce
 - Introducción al desarrollo de Visualforce Pages
 - Creación de una Visualforce Page con controlador estándar
 - Creación de Controladores a medida
 - Componentes estándar de Visualforce Page
 - Llamadas asíncronas al Controlador
- Programación de Lightning Components
 - Introducción al desarrollo con Lightning Components
 - Creación de un Lightning Component
 - Componentes estándar de Lightning Component
 - Creación de un Controlador a medida
 - Interacción entre un Lightning Component padre y un Lightning Component hijo

Habilidades de gestión, personales y sociales

- Demostración de capacidad abstracta en el desarrollo de programación APEX, programación de automatismos, programación de procesos asíncronos, programación de servicios y programación de Visualforce.
- Orientación a objetivos y resultados aplicada a programación de test y análisis y gestión de base de datos SOQL.

MÓDULO DE FORMACIÓN 3: SALESFORCE SOLUTION IMPLEMENTATION

OBJETIVO

Desarrollo de un proyecto final en el que se implementará la gestión de clientes, oportunidades, leads y campañas, utilizando la consola de administración y configuración para implementar los objetos, desarrollo de personalizaciones a medida, diseñando el modelo de roles y permisos, creando diferentes informes, notificaciones y workflows automáticos.

DURACIÓN: 40 horas

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

Conocimientos/ Capacidades cognitivas y prácticas

- Análisis y definición de requisitos para implementar una solución real utilizando la plataforma Salesforce.
 - Identificación de las necesidades del cliente
 - Definición de los requisitos a alto nivel de las necesidades del cliente
 - Priorización de los requisitos basados en su importancia
- Definición del modelo de objetos en las nubes Sales y Service.
 - Definición del proceso de venta, desde que entra un Candidato hasta que se cierra una Oportunidad
 - Definición del proceso de postventa, desde que se crea un Caso hasta que se resuelva
 - Definición del modelo de datos
 - Creación de objetos, campos, Validation Rules
 - Diseño y creación de Process Builder y Flows necesarios para el proceso
 - Creación de Reports y Dashboard para los datos más representativos
- Implantación del modelo de permisos y roles.
 - Identificación de la estructura actual de la empresa
 - Definición de los distintos perfiles de usuario
 - Creación de los perfiles de usuario, dando a cada uno acceso a los objetos y campos necesarios para llevar a cabo su proceso

- Creación de los roles adecuados, teniendo en cuenta el organigrama de la empresa para los usuarios que se puedan crear en el sistema
- Desarrollo, depuración, pruebas y despliegue de los requerimientos sobre un entorno real Salesforce.
 - Desarrollo de triggers para los objetos utilizados en el proyecto
 - Desarrollo de pantallas personalizadas para visualización de los datos
 - Depuración del código mediante los logs visibles en la Developer Console
 - Creación y ejecución de las clases de test unitario para las clases creadas anteriormente
 - Despliegue de los cambios realizados mediante Change Sets
 - Realización de pruebas de regresión en el entorno destino

Habilidades de gestión, personales y sociales

- Planificación de tareas en el desarrollo del Proyecto final
- Toma de decisiones en el desarrollo del Proyecto final
- Demostración de excelencia en el análisis de la importancia de los test unitarios y realización de debugs
- Gestión del conocimiento aplicada al Desarrollo del Proyecto final y realización de debugs

EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE EN LA ACCIÓN FORMATIVA

- La evaluación tendrá un carácter teórico-práctico y se realizará de forma sistemática y continua, durante el desarrollo de cada módulo y al final del curso.
- Puede incluir una evaluación inicial de carácter diagnóstico para detectar el nivel de partida del alumnado.
- La evaluación se llevará a cabo mediante los métodos e instrumentos más adecuados para comprobar los distintos resultados de aprendizaje, y que garanticen la fiabilidad y validez de la misma.
- Cada instrumento de evaluación se acompañará de su correspondiente sistema de corrección y puntuación en el que se explicita, de forma clara e inequívoca, los criterios de medida para evaluar los resultados alcanzados por los participantes.
- La puntuación final alcanzada se expresará en términos de Apto/ No Apto.