

Dynamics 365 - Mise en oeuvre du module Marketing

Sonder les clients et les prospects et réaliser des campagnes

 Présentiel ou en classe à distance

Durée : 4 jours (28 h)
+ activité à distance

Réf. : MSMB220

Prix inter : 2.720,00 € HT

Forfait intra : 9.890,00 € HT

Formation officielle



Cette formation prépare à la certification Microsoft Certified Dynamics 365 Marketing Functional Consultant Associate.

Les objectifs de la formation

- Apprendre à configurer les paramètres avancés
- Comprendre comment gérer le contenu marketing, les modèles et les intégrations
- Savoir créer et gérer des prospects
- Être capable de concevoir et créer des formulaires et des pages marketing
- Apprendre à créer et gérer des segments
- Comprendre comment configurer et lancer des parcours clients
- Apprendre à configurer et gérer des événements
- Savoir distribuer et analyser des sondages

A qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

- Professionnels de l'informatique ou du marketing qui souhaitent apprendre à tirer parti de Dynamics 365 Marketing pour les entreprises

Prérequis

- Connaissance de la plate-forme Dynamics 365 et compréhension des principes de base du marketing
- L'expérience Power Platform, en particulier dans les applications pilotées par modèle, est également recommandée
- Disposez-vous des compétences nécessaires pour suivre cette formation ? Testez-vous !

Programme

1 - Configurer Dynamics 365 Marketing

- Configurer et gérer Dynamics 365 Marketing
- Configurer les paramètres marketing

2 - Gérer les segments et les listes

- Créer et gérer des segments
- Créer et gérer des abonnements et des listes

3 - Gérer les formulaires et les pages marketing

- Gérer les formulaires
- Gérer les pages marketing

4 - Gérer les prospects, les comptes et les contacts

- Créer et gérer des prospects
- Gérer les comptes et les contacts

5 - Gérer les e-mails marketing, les parcours clients et le marketing en temps réel

- Créer des e-mails marketing
- Créer des parcours clients
- Gérer le contenu, les déclencheurs d'événements et les parcours en marketing en temps réel

6 - Gérer les événements

- Créer un événement
- Créer un événement de webinaire
- Promouvoir et gérer des événements

7 - Créer des enquêtes avec Dynamics 365 Customer Voice

- Créer un projet d'enquête
- Créer des enquêtes avec Dynamics 365 Customer Voice
- Envoyer des sondages Dynamics 365 Customer Voice

8 - Analyser les informations dans Dynamics 365 Marketing

- Évaluer les initiatives marketing avec l'analytique

Evaluation

- Pendant la formation, le formateur évalue la progression pédagogique des participants via des QCM, des mises en situation et des travaux pratiques. Les participants passent un test de positionnement avant et après la formation pour valider leurs compétences acquises.

Les points forts de la formation

- Une pédagogie basée sur l'alternance de phases théoriques, de retours d'expérience et d'échanges.
- L'expertise de spécialistes de la technologie Dynamics 365.
- La qualité d'une formation officielle Microsoft (support de cours numérique en anglais).

Dates et villes 2024 - Référence MSMB220

A distance

du 29 juil. au 1 août

du 2 déc. au 5 déc.

Paris

du 2 déc. au 5 déc.