

- *Comprendre comment gérer le contenu marketing, les modèles et les intégrations*
- *Savoir créer et gérer des leads*
- *Évaluer l'état de préparation des ventes au moyen de modèles d'évaluation*
- *Concevoir et créer des formulaires et des pages marketing*
- *Apprendre à créer et gérer des segments, des centres d'abonnement, des listes et une double opt-in*
- *Concevoir et créer des emails*
- *Configurer et lancer des parcours clients*
- *Afficher, comprendre et gérer les informations des clients*
- *Configurer et gérer les capacités de planification d'événements*
- *Créer des messages d'événement, personnaliser le portail des événements et gérer les inscriptions et les archivages*
- *Concevoir, configurer et distribuer des sondages*
- *Examiner et comprendre les informations sur les événements et les sondages*

4

Prix : € / HT

PRÉ-REQUIS

- Compréhension des bases de Dynamics 365 et connaissance des principes, stratégies et procédures marketing

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS**ATTESTATION OBTENUE****EFFECTIF DE LA FORMATION****CERTIFICATION****MODALITÉ PÉDAGOGIQUE**

Cours dispensé en mode présentiel avec une alternance d'apports théoriques et méthodologiques, et de mises en situations pratiques

PROCHAINES SESSIONS

Nous consulter.
Nous consulter.
Nous consulter.

OUTILS PÉDAGOGIQUES**PUBLIC VISÉ**

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

MODALITÉS D'ÉVALUATION**MODALITÉS DE FINANCEMENT****MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS****OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES****ACCESSIBILITÉ****LES POINTS FORTS DE LA FORMATION****PROGRAMMES DE DYNAMICS 365 – MISE EN OEUVRE DU MODULE MARKETING****1ère partie : Configurer les paramètres et les fonctionnalités principales dans Dynamics 365 for Marketing****Configuration de l'application marketing**

- Configurer les paramètres avancés

- Gérer le contenu et les modèles marketing
- Gérer les intégrations LinkedIn et Power BI

Exploiter les Leads

- Créer et gérer des leads
- Évaluer l'état de préparation des ventes

Formulaires et pages marketing

- Créer des formulaires de marketing
- Créer des pages marketing
- Gérer le marketing Internet

Utiliser la segmentation et les listes

- Gérer des segments, des centres d'abonnement, des listes et du double opt-in

Réaliser des opérations de Marketing par emails

- Créer un message électronique

Guider les clients

- Créer des parcours clients

Insights

- Informations marketing
- Connaissance du client
- Aperçu sur l'exécution du marketing
- Perspectives de gestion
- Insights marketing Internet

2ème partie : Configuration d'événements et d'enquêtes dans Dynamics 365 for Marketing**Événements**

- Gérer la planification d'événements
- Gérer l'exécution d'événements

Ecouter les clients

- Créer des sondages

Exploiter les résultats

- Examiner les résultats de l'événement et du sondage