



PROGRAMME DE FORMATION Marketing Cloud : Account Engagement

N° Déclaration Activité Formation : 93 06 07497 06

2025

Parcours de Formation Utilisateurs Pardot : Automatiser ses actions Marketing avec Pardot Lightning Expérience

Cette formation a pour objectif de vous aider à repérer des prospects à fort potentiel, grâce à un processus de maturation automatique, défini au sein de Pardot. Apprenez à automatiser les actions qui amènent vos prospects jusqu'au point où les commerciaux peuvent les approcher directement pour conclure une vente et entamer une relation à long terme.



Objectifs pédagogiques

- Dessiner et lancer un scénario de marketing automatisé
- Appréhender les outils de création de Pardot
- Identifier et qualifier des prospects à fort potentiel
- Evaluer les retombées de vos actions marketing
- Appliquer les bonnes pratiques RGPD



Public concerné

- Utilisateur Pardot : débutant/intermédiaire
- Directeur Marketing, Utilisateur Marketing, Chargé(e) de Communication

Prérequis

- Disposer d'un accès à l'application Pardot

Déroulement

- 7 heures - de 9h à 13h et de 14h à 17h
- En distanciel via Teams

Moyens

- 1 ordinateur par personne
- Une connexion à internet
- 1 accès Pardot avec une org de dev Salesforce
- 1 présentation PowerPoint

Méthodes

- Explication théorique
- Démonstration
- Exercices pratiques
- Débriefing de l'exercice



CONTENU PÉDAGOGIQUE

Module 1 : Les principaux concepts de Pardot

- Connexion bidirectionnelle entre Pardot et Salesforce
- La terminologie de Pardot
- Les principales applications d'un scénario automatisé
- Les campagnes connectées

Module 2 : Les outils d'automatisation

- Les listes ; statiques et dynamiques
- Les règles de segmentation
- Les règles d'automatisation
- Les actions complémentaires
- Programme d'Engagement Studio

Module 3 : Les outils de création

- Récupérer de la donnée par des formulaires
- Construire une page d'atterrissage
- Les modèles d'e-mails et contenu d'e-mail

Module 4 : Les meilleures pratiques

- Optimiser vos actions marketing
- Grading/Scoring
- Outils d'analyse et de reporting
- Notions RGPD



Informations complémentaires



Accessibilité

- Entre 5 et 8 stagiaires (inter-entreprises)
- A partir de 1 stagiaire et jusque intra-entreprise
- Aménagement possible pour les situations individuelles spécifiques
- Pour plus de confort sur les formations à distance, l'usage d'un double écran peut être recommandé.



Délai d'accès

- Planning de session disponible sur notre site internet www.itbrm.com/formation
- Pour ajuster au mieux la date d'entrée en formation en cas de situation individuelle spécifique, merci de contacter Audrey par email audrey@itbrm.com



Suivi d'exécution

- Emargement par ½ journée co-signé du formateur et stagiaires
- Justificatif de connexion



Evaluation

- Recueil des attentes
- Auto-évaluation de début et de fin de formation pour le stagiaire
- Evaluation à chaud à la fin de la formation par le formateur



Validation

- Formation professionnelle sans vocation certifiante
- Remise d'une attestation de formation sous réserve d'assiduité



Indicateurs de résultats depuis 2020

171

Nombre de stagiaires

+500

Heures de formations délivrées

90%

Taux satisfaction globale des stagiaires



Avis des stagiaires

« Une équipe au TOP ! »

« Disponible & professionnel ! »

« Formation top avec des Coach efficaces et toujours à l'écoute. »

« Équipe très compétente, professionnelle et rigoureuse. »

« Une belle rencontre que les équipes de ITBRM qui nous accompagne avec professionnalisme et réactivité depuis plusieurs mois à l'expansion de notre business. »

« L'écoute avant tout ! »