



FICHE PROGRAMME DE FORMATION

N° Déclaration Activité Formation : 93 06 07497 06

2024

Parcours de Formation Utilisateurs Account Engagement : Automatiser ses actions Marketing avec Account Engagement 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 Account Engagement (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 d'Account Engagement
- Identifier et qualifier des prospects à fort potentiel
- Evaluer les retombées de vos actions marketing
- Appliquer les bonnes pratiques RGPD



Public concerné

- Utilisateur d'Account Engagement : 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 campagnes connectées

Module 2 : Les outils de création

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

Module 3 : 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 4 : Les meilleures pratiques

- Grading/Scoring
- Outils d'analyse et de reporting
- Notions RGPD



Informations complémentaires

Accessibilité



- Entre 6 et 10 stagiaires
- Aménagement possible pour les situations individuelles spécifiques

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 diagnostique 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'un certificat de réalisation sous réserve d'assiduité