



PROGRAMME DE FORMATION CAMPAGNES SALESFORCE

N° Déclaration Activité Formation : 93 06 07497 06

2025

Parcours de Formation Marketing Salesforce : Utilisation des Campagnes avec Salesforce Lightning Expérience

Cette formation a pour objectif de vous apprendre à organiser, piloter et mesurer l'efficacité de vos actions marketing depuis Salesforce.



Objectifs pédagogiques

- Organiser et suivre la participation de contacts à une de vos actions marketing.
- Importer des listes de contacts dans une campagne.
- Suivre le retour sur investissement en mesurant les dépenses et les opportunités gagnées suite à chaque action ou événement marketing.



Public concerné

- Des opérationnels ou managers
- Des fonctions marketing et événementiel
- Niveau intermédiaire de l'Utilisation régulière de Salesforce
- Niveau débutant la manipulation des données d'import dans Salesforce

Prérequis

- Disposer d'une licence Salesforce active

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 à une org de dev Salesforce
- 1 présentation power point

Méthodes

- Auto diagnostique avec outil dédié
- Explication théorique
- Démonstration
- Exercices pratiques
- Débriefing de l'exercice



CONTENU PÉDAGOGIQUE

Module 1 : Définition

- Définition de la campagne au sens Salesforce
- Présentation des objets

Module 2 : Préparation

- Réglage des droits utilisateurs
- Ajustement des présentations de page
- Personnalisation des statuts de membres de campagne

Module 3 : Exercice #1 Les cadeaux de Noël

- Trouver des clients
- Définir le cadeau : boîte de chocolats ou simple carte cadeaux.
- Lancer et faire vivre la campagne.

Module 4 : Exercice #2 Campagne d'appel lancement de produit

- Importer un fichier de prospection dans la campagne depuis un document Excel.
- Définir les étapes de la campagne d'appels.
- Envoyer un e-mail de liste personnalisé aux membres de la campagne.
- Lancer et faire vivre la campagne.

Module 5 : Exercice #3 Stand sur un salon

- Construire un formulaire web dédié au visiteur du salon
- Paramétrer la campagne et valoriser les dépenses
- Lancer et faire vivre la campagne, pendant et après le salon
- Mesurer le retour sur investissement (ROI) et identifier les opportunités influencées par la campagne.



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'un certificat de réalisation sous réserve d'assiduité



Indicateurs de résultats 2020/2021

171

Nombre de formation délivrées

+500

Heures de formations délivrées

95%

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 ! »