

Microsoft Dynamics 365 : Mise en oeuvre du module marketing

Référence : **MSMB220**

Durée : **4 jours**

Certification : **MB-220**

CONNAISSANCES PREALABLES

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

PROFIL DES STAGIAIRES

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

OBJECTIFS

- 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.

CERTIFICATION PREPAREE

- Microsoft Dynamics 365 pour le marketing

METHODES PEDAGOGIQUES

- Mise à disposition d'un poste de travail par stagiaire
- Remise d'une documentation pédagogique papier ou numérique pendant le stage
- La formation est constituée d'apports théoriques, d'exercices pratiques, de réflexions et de retours d'expérience
- Le suivi de cette formation donne lieu à la signature d'une feuille d'émargement

FORMATEUR

Consultant-Formateur expert Microsoft CRM

METHODE D'EVALUATION DES ACQUIS

- Auto-évaluation des acquis par le stagiaire via un questionnaire
- Attestation de fin de stage adressée avec la facture

CONTENU DU COURS

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 e-mails

- 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