

Liaison de vos données Salesforce à l'aide de Marketing Cloud Connect

Référence : SFMCC201

Durée : 4 jours

Certification : Salesforce Certified Marketing Cloud Consultant

CONNAISSANCES PREALABLES

- 1-Avoir complété ce [trailmix](#) avant de venir en cours. 2-Avoir des connaissances de base en langue anglaise car le support de cours est en langue anglaise.

PROFIL DES STAGIAIRES

- 1-Spécialistes du marketing numérique par e-mail responsables de la gestion du canal de messagerie électronique de leur organisation. • 2-Administrateurs Salesforce chargés de l'accompagnement des utilisateurs lors de l'installation de Marketing Cloud Connect. • 3-Clients qui vont lier leur organisation Salesforce à Marketing Cloud à l'aide de Marketing Cloud Connect.

OBJECTIFS

- Expliquer Marketing Cloud Connect. • Lier un compte Marketing Cloud à une organisation Salesforce. • Créer des blocs de contenu individualisés pour exploiter les données Salesforce CRM à l'aide de chaînes de personnalisation et de contenu dynamique. • Créer un email dans Content Builder. • Utiliser les différentes méthodes d'envoi pour envoyer un e-mail à un contact, une piste, une campagne ou un rapport dans Marketing Cloud, Sales Cloud et Service Cloud. • Automatiser l'envoi d'e-mails à l'aide d'un e-mail déclenché, d'Automation Studio et de Journey Builder. • Configurer les sources CRM synchronisées pour importer des données CRM dans Marketing Cloud. • Segmenter des données à l'aide des rapports et des activités de filtrage et de requête. • Créer des parcours à l'aide des activités Salesforce dans Journey Builder. • Examiner des données de suivi dans Marketing Cloud, Sales Cloud et Service Cloud. • Créer des rapports d'analyse dans Marketing Cloud. • Créer et personnaliser des rapports Marketing Cloud dans Sales Cloud et Service Cloud. • Créer un tableau de bord à partir de rapports Marketing Cloud.

CERTIFICATION PREPAREE

La formation MCC201 fait partie des formations recommandées pour préparer l'examen Salesforce Certified Marketing Cloud Consultant. La liste complète des pré-requis pour le passage de certification est fournie par Salesforce dans le [guide d'examen](#).

METHODES PEDAGOGIQUES

- Mise à disposition d'un poste de travail par stagiaire
- Remise d'une documentation pédagogique 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 Salesforce

METHODE D'EVALUATION DES ACQUIS

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

CONTENU DU COURS

Présentation de Salesforce Marketing Cloud

- Examen de la plate-forme de réussite client
- Découverte de Marketing Cloud

Marketing Cloud Connect

- Découverte de Marketing Cloud Connect
- Examen des différentes manières de lier les Clouds

Configuration de Marketing Cloud Connect

- Découverte des manières de lier les Clouds
- Examen des prérequis relatifs à Marketing Cloud Connect
- Examen de la terminologie Salesforce
- Association d'un compte Marketing Cloud à une organisation Salesforce
- Examen des travaux préparatoires

Marketing numérique personnalisé

- Découverte des fonctionnalités pouvant être mises en œuvre dans chaque Cloud
- Création d'un e-mail personnalisé en utilisant les données Salesforce CRM à l'aide de Content Builder
- Utilisation d'outils de test
- Envoi d'un e-mail Marketing Cloud manuellement à un contact, une piste, une campagne ou un rapport
- Automatisation de l'envoi d'un e-mail via un e-mail déclenché, Automation Studio et Journey Builder
- Découverte des actions se déroulant lorsqu'un e-mail est envoyé
- Compréhension des statuts d'abonné

Données CRM synchronisées

- Présentation du processus d'intégration des données Salesforce CRM dans Marketing Cloud et de son intérêt
- Synchronisation des sources de données dans Contact Builder
- Création de segments à l'aide de filtres et de l'activité de requête
- Création d'une extension de données Salesforce à des fins d'envoi
- Création d'un parcours à l'aide de sources de données synchronisées
- Teste d'un parcours

Journey Builder

- Présentation des activités Sales Cloud et Service Cloud
- Création d'un parcours à l'aide du suivi et des rapports d'activités Sales Cloud et Service Cloud
- Présentation des données de suivi disponibles dans Marketing Cloud
- Création et automatisation des rapports de suivi dans Marketing Cloud
- Présentation des données de suivi disponibles dans Sales Cloud et Service Cloud
- Création et personnalisation des rapports Marketing Cloud dans Sales Cloud et Service Cloud
- Création d'un tableau de bord pour les rapports de suivi Marketing Cloud

Certification Salesforce Certified Marketing Cloud Consultant

- L'examen de certification Salesforce ne se déroule pas dans le cadre de la formation et il appartient au stagiaire de s'y inscrire via le webassessor
- Nous ne recommandons pas de passer l'examen directement à l'issue de la formation. Une préparation supplémentaire doit être fournie

Notre **référent handicap** se tient à votre disposition au 01.71.19.70.30 ou par mail à referent.handicap@edugroupe.com pour recueillir vos éventuels besoins d'aménagements, afin de vous offrir la meilleure expérience possible.