EduGroupe
Accompagner pour réussir

Augmentation des ventes avec l'application Pardot Lightning

Référence : **SFPDX101** Durée : **3 jours (21 heures)** Certification : **Salesforce Certified Pardot Specialist**

Connaissances préalables

- 1-Avoir comple?té le trailmix suivant avant de venir en cours : https://trailhead.salesforce.com/fr/users/tacademy/trailmixes/essentials-of-pardot-lightning-app-for-digital-marketers-prework
- 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 Pardot
- 2-Administrateurs Salesforce responsables de la conception, de la création et de la mise en œuvre de flux de travail et de rapports marketing dans l'application Pardot Lightning
- 3-Utilisateurs professionnels qui souhaitent en savoir plus sur l'application Pardot Lightning

Objectifs

- Activer l'application Pardot Lightning
- Expliquer la relation créée entre Pardot et Salesforce une fois l'application Pardot Lightning activée
- Générer des pistes avec les différents outils de génération de piste de l'application Pardot Lightning, notamment les formulaires, les pages de renvoi et les redirections personnalisées
- Gérer les pistes avec les outils de gestion des pistes de Pardot Lightning App, notamment les actions de page, les règles d'automatisation, les règles de segmentation, les listes dynamiques et les actions d'achèvement
- Engager le dialogue avec les prospects avec les principaux outils d'engagement de Pardot Lightning App, notamment la messagerie électronique, la personnalisation, le contenu dynamique et Engagement Studio
- Qualifier les prospects avec les fonctionnalités de notation et d'évaluation de Pardot Lightning App
- Interpréter les données générées via les fonctionnalités de création de rapports de Pardot Lightning App
- Concevoir et exécuter des flux de travail marketing complets de bout en bout à l'aide de Pardot Lightning App

Certification préparée

La formation PDX101 fait partie des formations recommande?es pour pre?parer l'examen Salesforce Certified Pardot Specialist. La liste comple?te des pre?-requis pour le passage de certification est fournie par Salesforce dans le guide d'examen.

Méthodes pédagogiques

- 6 à 12 personnes maximum par cours, 1 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 et de réflexions

Formateur

- Consultant-Formateur expert Salesforce

Méthodes d'évaluation 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

1. Introduction au cours

- Objectifs du cours
- Définir les attentes des participants
- Points logistiques
- Ressources supplémentaires
- Découverte de l'étude de cas du cours

2. Inté gration Salesforce

- Découverte de la Relation entre Pardot et Salesforce
- Synchronisation de données entre Salesforce et Pardot
- Activation de Pardot Lightning App dans Salesforce
- Création de Champs personnalisés
- Examen des campagnes Salesforce

3. Admin

- Création d'un Tableau de bord Pardot
- Authentification de votre domaine d'envoi d'e-mail
- Mise en place d'une synchronisation avec des applications tierces à l'aide de connecteur
- Restauration d'actifs à partir de la corbeille
- Création et attribution d'utilisateurs et de groupes d'utilisateurs
- Compréhension du principe de gouvernance en matière d'utilisation

4. Visiteurs et Prospects

- Présentation des visiteurs Pardot
- Présentation des prospects Pardot

5. Gestion de listes

- Création de types de listes
- Organisation des prospects à l'aide de Listes statiques
- Test des e-mails à l'aide de liste de test

6. Personnalisation et Email Marketing

- Personnalisation de vos e-mails avec HTML et du contenu dynamique avancé
- Automatisation d'Email Marketing
- Créer des modèles d'emails
- Découverte des solutions les mieux adaptées à votre public à l'aide des tests AB
- Suivi des performances des e-mail à l'aide des rapports d'emails

7. Formulaires et pages de destination

- Recueil des pistes avec des Formulaires
- Conversion des visiteurs en piste via des Pages de destination
- Suivi des pistes à l'aide de rapports de formulaires et de pages de destination
- Réalisation d'un suivi des clics à l'aide des redirections personnalisées
- Création de rapports de redirection personnalisée

8. Gestion des pistes

- Déclenchement des actions de page
- Automatisation des actions d'un élément marketing
- Création de règles de segmentation
- Création de règles d'automatisation répétables
- Création de listes dynamiques
- Choix d'un outil d'automatisation

9. Qualification de pistes

- Présentation du principe de notation des prospects
- Attribution de notes aux prospects en fonction des profils

10. Maturation des pistes

- Elaboration d'un programme d'engagement
- Création de rapports de programme d'engagement

11. Certification Salesforce Certified Pardot Specialist

- 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.