



Objectifs	Configurer les paramètres avancés - Gérer le contenu marketing, les modèles et les intégrations - Créer et gérer des prospects - Concevoir et créer des formulaires et des pages de marketing - Créer et gérer des segments - Définir et lancer des parcours clients - Créer et gérer des événements - Distribuer et analyser des enquêtes
Participants	Professionnels de l'informatique ou du marketing qui souhaitent apprendre à exploiter Dynamics 365 for Marketing pour les entreprises
Prérequis	Avoir une connaissance de la plateforme Dynamics 365 et une compréhension des principes fondamentaux du marketing - Avoir suivi la formation Microsoft MB-200, Les bases de Microsoft Power Platform et Dynamics 365
Moyens pédagogiques	1 poste par participant - 1 Vidéo projecteur - Support de cours fourni à chaque participant - Ateliers individuels
Méthodes pédagogiques	Approche participative et interactive - Alternance d'apports théoriques et de mises en situation - Accompagnement personnalisé du formateur
Type de formation	Formation présentielle ou distancielle, selon les besoins et les contraintes des participants
Tarif inter-entreprise	3120 € HT
Durée	4 jour(s) – 28 heure(s)

Code : NCI_11J7K8L

Programme :

Configurer Dynamics 365 Marketing

Configurer les paramètres d'organisation et de gestion d'entreprise et le contenu

Configurer les paramètres marketing

Configurer les paramètres des événements

Gérer le contenu marketing et les templates

Intégrations dans Dynamics 365 for Marketing

Gérer les segments et les listes

Créer et gérer des segments

Créer et gérer des centres et des listes d'abonnement

Utiliser les segments et les centres d'abonnement

Gérer les formulaires de marketing et les pages

Créer des formulaires marketing

Créer des Templates de pages

Gérer les formulaires

Créer et gérer les pages marketing

Intégrer les formulaires marketing dans les pages marketing

Prévisualisation, validation et mise en ligne d'une page marketing

Gérer les prospects, les comptes et les contacts

Créer des prospects

Gérer des prospects tout au long du cycle de vie

Transformer les prospects en opportunité

Gérer les comptes et les contacts

Gérer les e-mails marketing et les parcours clients

Créer des e-mails marketing

Prévisualiser, valider et mettre en ligne les e-mails

Enregistrer un e-mail comme modèle

Créer des parcours clients

Gérer les événements

Créer un événement sur site

Créer un événement webinaire

Configurer les paramètres des événements

Promouvoir et gérer les événements

Gérer le site web de l'événement

Créer des enquêtes avec Dynamics 365 Customer Voice

Créer un projet d'enquête

Gérer les enquêtes à l'aide de projets

Créer des enquêtes avec Dynamics 365 Customer Voice

Personnaliser une enquête

Envoyer des enquêtes avec Dynamics 365 Customer Voice

Analyser les informations dans Dynamics 365 Marketing

Utiliser les informations pour prendre des décisions concernant les efforts marketing.

Noter les prospects

Voir les informations liées aux parcours des clients et aux e-mails

Évaluer les initiatives marketing à l'aide d'analyses