

Formation MB-220 Microsoft Dynamics 365 Marketing

Durée de la formation : 3 jour(s)

OBJECTIFS

À l'issue de la formation, le participant sera en mesure de :

- 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

PREREQUIS

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

Un entretien en amont avec notre expert permet de prendre en compte le profil de chaque participant (niveau, objectifs et résultats attendus, contexte professionnel, enjeux...) et d'adapter le contenu de la formation si besoin.

Cette formation ne peut être financée que dans le cadre d'un projet d'entreprise (prise en charge entreprise ou OPCO). Les dossiers à financement personnel et CPF ne sont pas pris en compte.

PUBLIC

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

Formation MB-220 Microsoft Dynamics 365 Marketing

Durée de la formation : 3 jour(s)

PROGRAMME

Configurer Dynamics 365 Marketing

Dans ce module, vous allez apprendre à configurer votre instance Marketing et à configurer les paramètres avancés.

Leçons

Configurer et gérer Dynamics 365 Marketing

Configurer les paramètres du marketing

Authentification de domaine, bonnes pratiques pour l'e-mail et RGPD

Gérer les ressources et les paramètres de contenu

Après avoir terminé ce module, les étudiants seront capables de :

Configurer votre application Marketing.

Configurer les paramètres avancés, notamment l'organisation, la gestion métier et le contenu.

Configurer votre bibliothèque de ressources

Configurer une authentification de domaine

Gérer les clients dans Dynamics 365 Marketing

Ce module explique comment gérer les clients en tant que comptes ou contacts, et comment s'en occuper pendant le cycle de vie des prospects.

Leçons

Gérer les comptes et les contacts

Créer et gérer des prospects

Après avoir terminé ce module, les étudiants seront capables de :

Suivre les clients en tant que comptes et contacts.

Faire du marketing basé sur des comptes.

Configurer un modèle de scoring de prospects.

Gérer les formulaires et pages de marketing

Ce module couvrira la création de formulaires et de pages pour le marketing.

Leçons

Gérer les formulaires

Créer des pages marketing

Après avoir terminé ce module, les étudiants seront capables de :

Créer des formulaires marketing et les incorporer à des pages marketing.

Créer une page marketing.

Prévisualiser, valider et mettre en ligne une page marketing.

Créer des modèles de formulaire et de page marketing.

Gérer les segments et les centres d'abonnement

Ce module explique comment créer différents types de segments, comment créer un centre d'abonnement et comment configurer une double adhésion.

Leçons

Créer et gérer des segments

Gérer les centres d'abonnement et la double adhésion

Après avoir terminé ce module, les étudiants seront capables de :

Créer un segment.

Créer un centre d'abonnement.

Gérer une double adhésion globale et spécifique à un formulaire.

Formation MB-220 Microsoft Dynamics 365 Marketing

Durée de la formation : 3 jour(s)

Gérer les e-mails et les parcours dans Dynamics 365 Marketing

Ce module couvre la création d'e-mails et les parcours client dans Dynamics 365 Marketing.

Leçons

Créer des e-mails marketing

Créer des parcours personnalisés

Gérer le contenu, les déclencheurs d'événements et les parcours dans le marketing en temps réel

Gérer les visites de sites web, les URL de redirection et les posts de réseaux sociaux

Après avoir terminé ce module, les étudiants seront capables de :

Créer et concevoir des e-mails.

Prévisualiser, valider et mettre en ligne des e-mails.

Enregistrer un e-mail en tant que modèle.

Créer un parcours client.

Utiliser le marketing en temps réel et des déclencheurs d'événements dans les parcours client.

Configurer des URL de redirection.

Gérer les événements

Ce module passera en revue le processus de création du parcours client.

Leçons

Créer un événement

Créer un événement webinaire

Promouvoir et gérer des événements

Fonctionnalités de gestion des événements avancées

Après avoir terminé ce module, les étudiants seront capables de :

Créer un événement.

Créer un événement webinaire en utilisant Teams comme fournisseur de webinaire.

Promouvoir un événement.

Gérer le site web d'événements.

Configurer les paramètres des événements.

Créer des enquêtes avec Dynamics 365 Customer Voice

Ce module va vous montrer comment créer et distribuer des enquêtes aux clients.

Leçons

Créer un projet d'enquête

Créer des enquêtes avec Dynamics 365 Customer Voice

Envoyer des enquêtes Dynamics 365 Customer Voice

Après avoir terminé ce module, les étudiants seront capables de :

Gérer des enquêtes en utilisant des projets.

Créer une enquête.

Personnaliser une enquête.

Distribuer une enquête aux clients.

Analyser les insights dans Dynamics 365 Marketing

Dans ce module, vous allez apprendre à utiliser la fonctionnalité Insights pour afficher et analyser les données relatives à vos initiatives marketing.

Leçons

Évaluer les initiatives marketing avec l'analytique

Passer en revue le calendrier marketing

Formation MB-220 Microsoft Dynamics 365 Marketing

Durée de la formation : 3 jour(s)

Après avoir terminé ce module, les étudiants seront capables de :

- Utiliser des insights pour prendre des décisions sur les efforts marketing.
- Noter les prospects.
- Consulter des insights relatifs aux parcours client et aux e-mails.
- Utiliser le calendrier marketing pour suivre vos initiatives.

Formation MB-220 Microsoft Dynamics 365 Marketing

Durée de la formation : 3 jour(s)

Prise en compte du handicap

Pour les personnes en situation de handicap, afin de nous permettre d'organiser le déroulement de la formation dans les meilleures conditions possibles, contactez-nous via notre formulaire de contact ou par mail (formation@access-it.fr) ou par téléphone (0320619506). Un entretien avec notre référente handicap pourra être programmé afin d'identifier les besoins et aménagements nécessaires.

Modalités et moyens Pédagogiques, techniques et d'encadrement mis en œuvre

Répartition théorie/pratique : 45%/55%. Cette formation se compose d'une alternance d'apports théoriques, de travaux pratiques s'articulant autour d'une application fil rouge, de démonstrations, de phases d'échanges entre participants et de synthèses de la part du formateur.

Formation accessible à distance de n'importe où et n'importe quand, via un ordinateur type PC disposant d'une connexion à Internet à haut débit (ADSL ou plus).

Pour assurer un démarrage dans les meilleures conditions au premier jour de la formation, notre service logistique se met systématiquement en relation, en amont, avec vous afin de réaliser un test de validation technique et de vous présenter l'environnement de formation.

Pendant toute la durée de la formation, le stagiaire dispose d'une assistance technique et pédagogique illimitée, par e-mail, avec un délai de prise en compte et de traitement qui n'excède pas 24h. En complément, le stagiaire peut planifier un rendez-vous pédagogique avec un formateur expert afin d'échanger sur des éléments de la formation.

La durée de la formation affichée sur cette page est une durée estimée qui peut varier en fonction du profil du stagiaire et de ses objectifs (notamment s'il souhaite valider sa formation par le passage d'un examen de certification).

Durant la formation, le formateur prévoit :

Des démonstrations organisées en modules et en séquences découpées le plus finement possible, en suivant le programme pédagogique détaillé sur cette page ;

Des énoncés et corrigés de travaux pratiques à réaliser tout au long de la formation ;

Des travaux pratiques sont proposés ; la plateforme prévoit l'environnement technique nécessaire à la réalisation de l'ensemble des travaux pratiques ;

Le formateur valide les connaissances acquises après chaque TP ;

Il est proposé un ou plusieurs livres numériques faisant office d'ouvrage(s) de référence sur le thème de la formation.

Validation et sanction de la formation

Une attestation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation sera remise au stagiaire à l'issue de sa formation par courrier électronique.

A la demande, il sera délivré un certificat de réalisation.

Type de formation

Professionalisante ayant pour objectif le perfectionnement, l'élargissement des compétences

Moyens permettant de suivre l'exécution de l'action

Le contrôle de la présence des stagiaires sera assuré par la vérification de l'assiduité des participants. Le stagiaire signera une feuille de présence par demi-journée de formation. Celle-ci sera également signée par le formateur.

Modalité d'évaluation des acquis

Durant la formation, le participant est amené à mettre en pratique les éléments du cours par la réalisation de travaux pratiques réalisés sur PC.

La validation des acquis du stagiaire est faite par le formateur à la fin de chaque atelier. Cette validation individuelle est possible du fait du faible nombre de participants par session de formation (6 personnes maximum).

A la fin de la formation, le stagiaire a donc atteint les objectifs fixés par la formation.

En complément, pour les stagiaires qui le souhaitent, certaines formations peuvent être validées officiellement par l'éditeur en passant un examen de certification.

Access it étant centre d'examen ENI, les examens peuvent être réalisés sur demande à distance ou dans nos locaux de Villeneuve d'Ascq.

Les candidats à la certification doivent produire un travail personnel important en vue de se présenter au passage de l'examen, le seul suivi de la formation ne constitue pas un élément suffisant pour garantir un bon résultat et/ou l'obtention de la certification

Assistance Post-Formation

Toute personne ayant suivi une formation avec Access it bénéficie d'une assistance post-formation d'une durée de 1 mois. Ce nouveau service d'accompagnement permet aux stagiaires rencontrant des difficultés dans la mise en œuvre des connaissances acquises de solliciter l'aide de nos formateurs sur des aspects relatifs aux programmes de formation suivis. Pour en bénéficier, il suffit de se rendre sur la page contact de notre site web et de remplir le formulaire. Une réponse est apportée par mail ou par téléphone dans un délai de 48 heures.

Centre d'Examen

Notre centre de formation agréé Qualiopi bénéficie de l'agrément d'ENI et ICDL pour les certifications informatiques. C'est pour nos clients la garantie de pouvoir suivre des formations préparant à des certifications professionnelles.

Aide à l'orientation

Pour chacune des grandes thématiques couvertes par notre offre de formation, nous proposons via nos spécialistes un rendez-vous physique ou téléphonique qui via un diagnostic permettra aux personnes souhaitant être accompagnées dans le choix d'un programme ou dans la définition d'un parcours de formation une orientation vers les programmes les plus adaptés à leurs besoins et à leur niveau.

Aspects Pratiques

Dès leur inscription, les participants sont contactés par nos services qui s'assurent que les débits internet constatés sur le lieu depuis lequel ils souhaitent se former sont suffisants pour suivre la formation dans des conditions optimales.

À l'occasion de cet appel, nos experts s'assurent également qu'ils disposent du matériel nécessaire pour suivre la formation (PC Portable, webcam, Micro-casque..).

Avant le début de la formation, les participants reçoivent un lien leur permettant d'accéder à la classe virtuelle et leurs identifiants personnels de connexion. Un aide à l'utilisation de la solution de visioconférence utilisée leur est également proposée.

Le jour de la formation, ils se connectent à la classe virtuelle depuis leur navigateur internet. Ils voient et entendent le formateur ainsi que les autres participants et peuvent à tout moment communiquer avec eux.

Ils participent aux échanges et réalisent les ateliers dans les mêmes conditions que s'ils étaient en salle. Grâce à nos outils de prise en main à distance, les formateurs peuvent à tout moment prendre la main sur leurs postes pour les aider ou vérifier leurs TP.

Tout au long de la formation, les participants peuvent bénéficier de l'assistance immédiate de nos experts en composant le numéro qui leur a été communiqué avant la formation.

Des bilans intermédiaires ont lieu en présence des participants du formateur et du référent pédagogique d'Access it afin de vérifier l'état d'avancement de la session, les difficultés rencontrées et permettre d'éventuels actions correctives.

Bénéfices pour les participants

Se former depuis leur lieu de travail ou leur domicile,

Accéder sans se déplacer à la qualité d'une formation délivrée par un formateur consultant ayant une expérience probante sur le sujet animé.

Bénéficier à distance de la richesse d'une formation interentreprises : échanges avec le formateur et les autres participants, partages d'expériences, ateliers pratiques...

Pouvoir se former en toutes circonstances et notamment en cas d'imprévus.

Bénéfices pour l'entreprise

Optimiser ses budgets en limitant les frais de déplacement et d'hébergement.

Proposer à tous ses collaborateurs, quelle que soit leur situation géographique, des formations de qualité (en Inter comme en Intra).

Limiter les temps de déplacement.

Proposer davantage de choix dans les formations à des collaborateurs peu mobiles.

Assurer la montée en compétences de ses collaborateurs quelles que soient les circonstances