Microsoft MB-220, Mise en œuvre du module Marketing de Dynamics 365

CRM / ERP

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 évènement 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

WEDO 365 by NCI

Caen - Paris - Lyon - Rennes - Nantes - Le Havre - Nice - Montpellier - Lille - Toulon
Saint-Etienne - Toulouse - Montpellier - Bordeaux - Grenoble - Le Mans - Tours - Marseille
www.wedo365.fr - commercial@nci.fr - Tél : +33 (0)2 14 99 00 20