

Formation SF2 Salesforce Pardot

Objectifs de la formation :

A l'issue de la formation, vous serez en capacité d'installer, de configurer Pardot et d'utiliser ses différentes fonctionnalités.

Public

Services informatique et Marketing

Prérequis

Profil technique, connaissances de l'administration Salesforce :
Profil marketing

Durée

3 jours (9h00 – 17h00)
Soit 21 heures de formation

Tarif

Nous contacter pour un devis
(max : 3 stagiaires)

Moyens pédagogiques et techniques

- Formation assurée par un consultant/formateur expert sur la solution
- Exposés théoriques et mise en pratique
- Validation des acquis à travers des exercices pratiques et/ou des quizz
- Remise d'un support de formation
- Formation en présentiel ou à distance
- Le stagiaire doit être équipé de son propre poste de travail avec la solution installée
- Pour les personnes en situation de handicap, merci de nous contacter

Dispositif de suivi et d'évaluation des résultats à la formation

- Fiche de présence
- Validation des compétences faite par le formateur lors des exercices pratiques et les quizz.
- Formulaire d'évaluation de la formation
- Certificat de fin de formation sur demande

Programme :

Jour 1 :

Présentation de Pardot

- Présentation de l'outil et de ses fonctionnalités
- Architecture de Pardot
- Navigation dans Pardot
- Le cycle de vie d'un prospect

Administration de Pardot

- Installation de Pardot
- Configuration initiale

Configuration de Pardot

- Création et mappage d'utilisateurs
- Création et mappage de champs personnalisés
- Un mot sur l'utilisation des comptes personnels
- Configuration des URL/noms de domaines

Suite Programme :

Jour 2 :

Campagnes Pardot

- Présentation des campagnes Pardot
- Différence avec les campagnes Salesforce
- Différence entre les campagnes et les listes

Scores et Notes

- Les scores dans Pardot
- Les notes dans Pardot

Emails

- Définir l'audience de son email
- Les modèles d'emails
- Tester un modèle d'email
- Envoyer un email
- Suivi et reporting sur un envoi d'email

Jour 3 :

Programmes d'engagements

- Présentation des programmes d'engagement
- Construction d'un programme d'engagement
- Tester un programme d'engagement
- Suivi et reporting sur un programme d'engagement
- La gestion du temps dans les programmes d'engagement

Formulaires et Landing Pages

- Visiteurs et Prospects
- Formulaires Pardot
- Gestionnaires de formulaires
- Landing Pages

Automatisations

- Les différents types d'automatisation
- Savoir choisir le bon type d'automatisation