

Microsoft Dynamics 365 Marketing (Microsoft MB-220)

Cours officiel MB-220, préparation à l'examen

Cours Pratique de 4 jours - 28h

Réf : DYM - Prix 2024 : 2 750€ HT

Avec cette formation, vous passerez en revue la configuration de l'application de marketing nécessaire pour entraîner la croissance des activités. Vous aborderez également la gestion des prospects, les formulaires, les pages de marketing, la segmentation et les messages de marketing par courrier électronique. Toutes ces pièces sont reliées ensemble par une conception de parcours client interactive qui comprend la configuration des événements et des enquêtes.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation l'apprenant 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

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

ANIMATION DE LA FORMATION UNIQUEMENT EN ANGLAIS ET EN CLASSE A DISTANCE. Support de cours officiel au format numérique et en anglais. Très bonne compréhension de l'anglais à l'écrit et à l'oral.

CERTIFICATION

Ce cours prépare à l'examen "MB-220 – Microsoft Dynamics 365 Marketing". En associant l'examen "PL-200 – Microsoft Power Platform Functional Consultant", vous pourrez prétendre au titre "Microsoft Certified: Dynamics 365 Marketing Functional Consultant Associate".

LE PROGRAMME

dernière mise à jour : 01/2024

1) Configurer Dynamics 365 Marketing

- Configurer et gérer Dynamics 365 Marketing.
- Configurer les paramètres marketing.
- Gérer le contenu marketing et les templates.

2) Gérer les segments et les listes

- Créer et gérer des segments.
- Créer et gérer des centres et des listes d'abonnement.

3) Gérer les formulaires marketing et les pages

- Gérer les formulaires marketing.
- Gérer les pages marketing.

4) Gérer les prospects, les comptes et les contacts

- Créer et gérer des prospects.
- Gérer les comptes et les contacts.

PARTICIPANTS

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

PRÉREQUIS

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

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils sont agréés par l'éditeur et sont certifiés sur le cours. Ils ont aussi été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum trois à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation des compétences visées en amont de la formation.

Évaluation par le participant, à l'issue de la formation, des compétences acquises durant la formation.

Validation par le formateur des acquis du participant en précisant les outils utilisés : QCM, mises en situation...

À l'issue de chaque stage, ITTCERT fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques. Les participants réalisent aussi une évaluation officielle de l'éditeur. Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le participant a bien assisté à la totalité de la session.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

Les ressources pédagogiques utilisées sont les supports et les travaux pratiques officiels de l'éditeur.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Vous avez un besoin spécifique d'accessibilité ? Contactez Mme FOSSE, référente handicap, à l'adresse suivante psh-accueil@orsys.fr pour étudier au mieux votre demande et sa faisabilité.

- Créer un prospect et le transformer en opportunité.
- Gérer les prospects tout au long du cycle de vie.

5) Gérer les e-mails marketing et les parcours clients

- Créer des e-mails marketing.
- Créer des parcours clients.
- Prévisualiser, valider et mettre en ligne les e-mails.
- Enregistrer un e-mail comme modèle.

6) Gérer les événements

- Créer un événement sur site.
- Créer un événement webinar.
- Promouvoir et gérer les événements.
- Gérer le site web de l'événement.
- Configurer les paramètres des événements.

7) Créer des enquêtes avec Dynamics 365 Customer Voice

- Créer un projet d'enquête.
- Créer des enquêtes avec Dynamics 365 Customer Voice.
- Envoyer des enquêtes avec Dynamics 365 Customer Voice.

8) Analyser les informations dans Dynamics 365 Marketing

- Évaluer les initiatives marketing à l'aide d'analyses.
- 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.

LES DATES

Nous contacter