



## Formation L'essentiel de Pardot Lightning APP pour Marketeur numérique

N° ACTIVITÉ : 11 92 18558 92

TÉLÉPHONE : 01 85 77 07 07

E-MAIL : inscription@hubformation.com

Souhaitez-vous maîtriser la conception et la mise en oeuvre de flux de travail marketing dans Pardot Lightning App afin de développer les activités de votre entreprise ? Souhaitez-vous franchir une nouvelle étape dans votre carrière en devenant Salesforce Certified Pardot Specialist ? Que vous soyez un utilisateur expérimenté ou totalement novice dans Pardot, ce cours vous montrera comment concevoir, créer et mettre en oeuvre efficacement des flux de travail marketing, ainsi que l'utilisation des rapports générés par Pardot dans l'application Pardot Lightning pour prendre des décisions reposant sur des données.

Référence	PDX101
Durée	3 jours (21h)
Tarif	1 530 €HT

### PROCHAINES SESSIONS

Pour connaître les prochaines dates ou organiser un intra-entreprise, contactez-nous, nous vous répondrons sous 72 heures.

### Objectifs

- | activer l'application Pardot Lightning
- | expliquer la relation créée entre Pardot et Salesforce une fois l'application Pardot Lightning activée
- | générer des pistes avec les différents outils de génération de piste de l'application Pardot Lightning, notamment les formulaires, les pages de renvoi et les redirections personnalisées
- | gérer les pistes avec les outils de gestion des pistes de Pardot Lightning App, notamment les actions de page, les règles d'automatisation, les règles de segmentation, les listes dynamiques et les actions d'achèvement
- | engager le dialogue avec les prospects avec les principaux outils d'engagement de Pardot Lightning App, notamment la messagerie électronique, la personnalisation, le contenu dynamique et Engagement Studio
- | qualifier les prospects avec les fonctionnalités de notation et d'évaluation de Pardot Lightning App
- | interpréter les données générées via les fonctionnalités de création de rapports de Pardot Lightning App
- | concevoir et exécuter des flux de travail marketing complets de bout en bout à l'aide de Pardot Lightning App.

### Public

- | marketeurs Pardot, utilisateurs professionnels et administrateurs Salesforce

### Prérequis

- | Compléter le trailmix suivant :  
<https://trailhead.salesforce.com/fr/users/tacademy/trailmixes/essentials-of-pardot-lightning-app-for-digital-marketers-prework>

### Programme de la formation

#### Introduction

- | Objectifs du cours
- | Attentes des participants
- | Points logistiques
- | Ressources supplémentaires
- | Étude de cas

#### Intégration Salesforce

- | Relation Pardot Salesforce
- | Synchronisation

- | Activation de Pardot Lightning App dans Salesforce
- | Champs personnalisés
- | Campagnes Salesforce

#### **Admin**

- | Tableau de bord Pardot
- | Domaines Email
- | Connecteurs
- | Corbeille
- | Utilisateurs et groupes d'utilisateurs
- | Gouvernance d'utilisation

#### **Visiteurs et prospects**

- | Visiteurs
- | Prospects

#### **Gestion des listes**

- | Types de listes
- | Listes statiques
- | Listes de test

#### **Personnalisation et Email Marketing**

- | Balises variables et contenu dynamique avancé
- | Email Marketing
- | Modèles d'emails
- | Test AB
- | Rapports d'emails

#### **Formulaires et pages de destination**

- | Formulaires
- | Pages de destination
- | Rapports sur les formulaires et les pages de destination
- | Redirections personnalisées
- | Rapports de redirection personnalisés

#### **Gestion de prospects**

- | Actions de page
- | Actions d'achèvement
- | Règles de segmentation
- | Règles d'automatisation
- | Listes dynamiques
- | Sélection d'un outil d'automatisation

#### **Qualification de prospects**

- | Score
- | Classement

#### **Maturation de prospects**

- | Conception d'un programme d'engagement
- | Rapports du programme d'engagement

#### **Capstone**

#### **Résumé du cours**

### **Méthode pédagogique**

Chaque participant travaille sur un poste informatique qui lui est dédié. Un support de cours lui est remis soit en début soit en fin de cours. La théorie est complétée par des cas pratiques ou exercices corrigés et discutés avec le formateur. Le formateur projette une présentation pour animer la formation et reste disponible pour répondre à toutes les questions.

### **Méthode d'évaluation**

Tout au long de la formation, les exercices et mises en situation permettent de valider et contrôler les acquis du stagiaire. En fin de formation, le stagiaire complète un QCM d'auto-évaluation.

## Accessibilité



Les sessions de formation se déroulent sur des sites différents selon les villes ou les dates, merci de nous contacter pour vérifier l'accessibilité aux personnes à mobilité réduite.  
Pour tout besoin spécifique (vue, audition...), veuillez nous contacter au 01 85 77 07 07.