

Microsoft Dynamics 365 for Marketing

Durée: 4 Jours Réf de cours: M-MB220

Résumé:

Cette formation permet aux participants d'acquies les compétences et connaissances nécessaires pour configurer l'application marketing nécessaire pour stimuler la croissance de l'entreprise. Elle passe en revue la configuration de l'application marketing nécessaire à la croissance de l'entreprise et abordera également la gestion des prospects, les formulaires et pages marketing, la segmentation et les messages marketing par e-mail. Tous ces éléments sont liés par la conception d'un parcours client interactif, y compris la configuration d'événements et d'enquêtes.
Mise à jour : 12.04.2024

Public visé:

Cette formation s'adresse aux professionnels de l'informatique ou du marketing qui souhaitent apprendre à tirer parti de Dynamics 365 Marketing pour les entreprises.

Objectifs pédagogiques:

- A l'issue de la formation, les participants seront capables de :
 - Gérer les emails, les segments et les parcours dans Dynamics 365 Marketing
- Configurer et gérer Dynamics 365 Marketing
 - Gérer les centres d'abonnement et le double opt-in dans Dynamics 365 Marketing
- Examiner l'authentification de domaine, les meilleures pratiques en matière de courrier électronique et le GDPR dans Dynamics 365 Marketing
 - Gérer les visites de sites web, les URL de redirection et les publications sociales dans Dynamics 365 Marketing
- Gérer les actifs et les paramètres de contenu dans Dynamics 365 Marketing
 - Créer un événement sur site dans Dynamics 365 Marketing
- Gérer les clients dans Dynamics 365 Marketing
 - Créer un événement webinaire dans Dynamics 365 Marketing
- Gérer les formulaires et les pages dans Dynamics 365 Marketing

Pré-requis:

Connaissance de la plateforme Dynamics 365 et compréhension des principes de base du marketing. Une expérience de Power Platform, en particulier dans les applications basées sur des modèles, est également recommandée.

Test et certification

- Exam MB-220: Microsoft Dynamics 365 Marketing Functional Consultant

Contenu:

Module 1 : Configurer et gérer Dynamics 365 Marketing

- S'inscrire pour un essai gratuit de Dynamics 365 Marketing
- Acheter et configurer Dynamics 365 Marketing
- Gérer les environnements marketing
- Maintenir l'application marketing à jour
- Désinstaller les services de Dynamics 365 Marketing

Module 2 : Configuration avancée de Dynamics 365 Marketing

- Accéder à la zone de paramétrage de Dynamics 365 Marketing
- Voir les versions, les limites de quota et les limites d'utilisation.
- Mettre à jour les paramètres par défaut pour les pages d'atterrissage, les emails, les parcours clients, etc.
- Gérer les paramètres d'engagement des clients, y compris les paramètres de conformité, la configuration de l'audience, la configuration des notifications push et des fournisseurs de SMS, la gestion des comptes de médias sociaux, et plus encore.
- Activer les fonctions de collaboration et de chat de Microsoft Teams pour les utiliser dans l'application marketing.
- Configurer les connexions aux fournisseurs de webinaires et gérer les paramètres par défaut des événements.
- Définir comment les soumissions de formulaires sont associées aux contacts existants ou aux leads, configurer le lead scoring, et activer le connecteur Microsoft Dynamics 365 pour LinkedIn Lead Gen pour votre environnement.
- Sélectionnez les entités à synchroniser avec Dynamics 365 Marketing, connectez votre environnement Dynamics 365 Marketing à Microsoft Azure Blob Storage et connectez Customer Insights à votre environnement Dynamics 365 Marketing.

Module 3 :

Passer en revue l'authentification du domaine, les meilleures pratiques en matière d'email et le GDPR dans Dynamics 365 Marketing

- Authentifier votre domaine dans Dynamics 365 Marketing
- Construire et protéger votre réputation d'envoi
- Préparer Dynamics 365 pour la conformité GDPR

Module 4 : Gérer les actifs et les paramètres de contenu dans Dynamics 365 Marketing

Module 6 : Gérer les formulaires et les pages dans Dynamics 365 Marketing

- Créer et publier des formulaires marketing.
- Ajouter des formulaires aux pages de Dynamics 365 Marketing et aux pages hébergées en externe.
- Configurer les captures de formulaires.
- Créer des modèles de formulaires et de pages marketing.

Module 7 : Gérer les emails, les segments et les parcours dans Dynamics 365 Marketing

- Créer et publier un email marketing.
- Construire des segments dans Dynamics 365 Marketing.
- Exploiter les segments créés dans Customer Insights.
- Concevoir et publier un parcours client.
- Exécuter un test A/B dans le marketing sortant.
- Construire des modèles d'email marketing, de segment et de parcours client.

Module 8 : Gérer les centres d'abonnement et le double opt-in dans Dynamics 365 Marketing

- Créer une liste d'abonnement.
- Construire un formulaire de centre d'abonnement.
- Concevoir une page marketing de centre d'abonnement.
- Identifier un centre d'abonnement dans les paramètres de contenu.
- Sélectionner un enregistrement de paramètres de contenu dans un parcours client.

Module 9 : Gérer les visites de sites web, les URL de redirection et les publications sociales dans Dynamics 365 Marketing

- Surveiller les visites de sites web.
- Suivre les visiteurs de vos pages marketing.
- Créer des URL de redirection.
- Planifier et poster des messages sur les médias sociaux.

Module 10 : Créer un événement sur site dans Dynamics 365 Marketing

- Créer un événement en personne dans Dynamics 365 Marketing.
- Gérer les sessions, les intervenants et les sponsors.
- Configurer les options d'inscription et mettre en place des laissez-passer pour l'événement.

Module 12 : Promouvoir des événements, gérer les inscriptions et les check-ins, et examiner les résultats dans Dynamics 365 Marketing

- Utiliser des emails, des segments et des parcours pour promouvoir vos événements.
- Voir et gérer les inscriptions aux événements.
- Voir et gérer la participation à l'événement.
- Assurer le suivi après l'événement.

Module 13 : Fonctions avancées de gestion d'événements dans Dynamics 365 Marketing

- Créer et gérer des événements récurrents.
- Créer un modèle d'événement.

Module 14 : Évaluer les initiatives marketing avec des analyses dans Dynamics 365 Marketing

- Examiner et analyser les résultats de Dynamics 365 Marketing insights.

Module 15 : Réviser le calendrier marketing dans Dynamics 365 Marketing

- Examiner les calendriers des entités
- Examiner les calendriers de formulaires
- Créer et personnaliser les calendriers marketing

- Télécharger des images dans la bibliothèque de fichiers et utiliser des images dans le contenu marketing.
- Créer des mots-clés et les associer aux images.
- Incorporer des éléments de blocs de contenu dans le contenu marketing.
- Réviser, mettre à jour et créer des paramètres de contenu.

Module 5 : Gérer les clients dans Dynamics 365 Marketing

- Gérer les contacts et les comptes dans Dynamics 365 Marketing.
- Identifier les concepts de base du marketing basé sur les comptes.
- Noter et qualifier les leads.

- Saisir des informations supplémentaires sur l'événement, y compris les détails financiers et les membres de l'équipe de l'événement.
- Personnaliser le contenu du calendrier de l'événement.
- Gérer la logistique de l'événement.
- Publier l'événement et afficher le site web de l'événement.

Module 11 : Créer un événement webinaire dans Dynamics 365 Marketing

- Configurer les paramètres du webinaire pour On24 et d'autres fournisseurs de webinaires tiers.
- Créer un événement de webinaire en utilisant On24 ou d'autres fournisseurs de webinaires tiers.
- Créer un événement webinaire en utilisant Microsoft Teams.
- Construire le formulaire d'inscription pour un événement virtuel.

Méthodes pédagogiques :

Accès au support digital Microsoft fourni

Important

Microsoft a sécurisé ses offres de formation en ajoutant l'authentification multi-facteurs (MFA) pour accéder aux tenants de Microsoft 365 et Dynamics 365.

Pour accéder à certains TP, les stagiaires devront activer la MFA. Ils auront besoin d'un téléphone portable pour configurer et vérifier la MFA. Ils auront également besoin d'une application capable de générer des codes d'authentification. L'application suggérée est Microsoft Mobile Phone Authenticator, qui est gratuite.

Voici le lien de téléchargement de l'application ainsi que la procédure d'installation :

[Download the Microsoft Mobile Phone Authenticator App](#)
[Set up your Microsoft 365 sign-in for multi-factor authentication](#)

Autres moyens pédagogiques et de suivi:

- Compétence du formateur : Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées et ont au minimum cinq ans d'expérience d'animation. Nos équipes ont validé à la fois leurs connaissances techniques (certifications le cas échéant) ainsi que leur compétence pédagogique.
- Suivi d'exécution : Une feuille d'emargement par demi-journée de présence est signée par tous les participants et le formateur.
- En fin de formation, le participant est invité à s'auto-évaluer sur l'atteinte des objectifs énoncés, et à répondre à un questionnaire de satisfaction qui sera ensuite étudié par nos équipes pédagogiques en vue de maintenir et d'améliorer la qualité de nos prestations.

Délais d'inscription :

- Vous pouvez vous inscrire sur l'une de nos sessions planifiées en inter-entreprises jusqu'à 5 jours ouvrés avant le début de la formation sous réserve de disponibilité de places et de labs le cas échéant.
- Votre place sera confirmée à la réception d'un devis ou "*****booking form*****" signé. Vous recevrez ensuite la convocation et les modalités d'accès en présentiel ou distanciel.
- Attention, si cette formation est éligible au Compte Personnel de Formation, vous devrez respecter un délai minimum et non négociable fixé à 11 jours ouvrés avant le début de la session pour vous inscrire via moncompteformation.gouv.fr.

Accueil des bénéficiaires :

- En cas de handicap : plus d'info sur globalknowledge.fr/handicap
- Le Règlement intérieur est disponible sur globalknowledge.fr/reglement