

Microsoft Dynamics CRM 2016 et Dynamics 365 Customer Engagement (CE)

## Microsoft Dynamics 365 - Marketing

4 jours (28h00) | ★★★★★ 4,6/5 | MSMB220 | Certification MB-220 (non incluse) |  
Évaluation qualitative de fin de stage | Formation délivrée en présentiel ou distanciel <sup>(1)</sup>

Formations Informatique > CRM > Microsoft Dynamics CRM 2016 et Dynamics 365 Customer Engagement (CE)



### À l'issue de ce stage vous serez capable de :

- Configurer les paramètres avancés
- Gérer le contenu marketing, les modèles et les intégrations
- Créer et gérer des pistes
- Concevoir et créer des formulaires et des pages de marketing
- Créer et gérer des segments
- Mettre en place et lancer les voyages des clients
- Créer et gérer des événements
- Distribuer et analyser les enquêtes.

### Niveau requis

Avoir une connaissance de la plateforme Dynamics 365 et une compréhension des principes de base du marketing.

### Public concerné

Professionnels de l'informatique ou du marketing souhaitant apprendre à tirer parti de Dynamics 365 for Marketing pour les entreprises.

### Partenaire / Éditeur



#### (1) Modalité et moyens pédagogique :

Formation délivrée en présentiel ou distanciel \* (e-learning, classe virtuelle, présentiel à distance). Le formateur alterne entre méthodes \*\* démonstrative, interrogative et active (via des travaux pratiques et/ou des mises en situation). La validation des acquis peut se faire via des études de cas, des quiz et/ou une certification.

Les moyens pédagogiques mis en oeuvre (variables suivant les formations) sont : ordinateurs Mac ou PC (sauf pour les cours de l'offre Management), connexion internet fibre, tableau blanc ou paperboard, vidéoprojecteur ou écran tactile interactif (pour le distanciel). Environnements de formation installés sur les postes de travail ou en ligne. Supports de cours et exercices.

\* Nous consulter pour la faisabilité en distanciel. \*\* Ratio variable selon le cours suivi.

**Cette formation :**

- Est animée par un consultant-formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et/ou testées et approuvées par l'éditeur et/ou par M2i Formation
- Bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence émargée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

# Programme

## Configuration des applications de marketing

- Configurer les paramètres avancés
- Gérer le contenu et les modèles de marketing
- Gérer les intégrations LinkedIn et Power BI

## Diriger

- Créer et gérer des pistes
- Evaluer l'état de préparation à la vente

## Formulaires et pages de marketing

- Créer des :
  - Formulaires de marketing
  - Pages de marketing
- Gérer le marketing sur Internet

## Segments et listes

- Créer et gérer des :
  - Segments
  - Centres d'abonnement
- Double opt-in

## Courriers électroniques de marketing

- Créer un message électronique

## Voyages des clients

- Créer des parcours clients

## Perspectives

- Perspectives marketing
- Connaissance des clients
- Aperçu de l'exécution du marketing
- Perspectives de la direction
- Aperçu du marketing sur Internet

## Événements

- Gérer :
  - La planification des événements
  - L'exécution des événements

## Enquêtes

- Créer des enquêtes

## Résultats

- Examiner les résultats des événements et des enquêtes

## Certification (en option)

- Prévoir l'achat d'un voucher en supplément

- Le passage de l'examen se fera (ultérieurement) dans un centre agréé Pearson Vue
- L'examen (en anglais) s'effectuera en ligne

### **Modalités d'évaluation des acquis**

L'évaluation des acquis se fait :

- En cours de formation, par des études de cas ou des travaux pratiques
- Et, en fin de formation, par un questionnaire d'auto-évaluation ou une certification (M2i ou éditeur)

### **Les + de la formation**

Le support de cours et les Microsoft Labs Online sont en anglais.