

# LA PRISE EN MAIN AVEC JOURNEY BUILDER (JB101)

## APERÇU

Si vous êtes un utilisateur ou administrateur de Marketing Cloud responsable du développement du parcours client lié à la messagerie électronique, cette formation est essentielle pour vous permettre une prise en main.

Lors de cette formation d'une durée d'une journée, vous apprendrez les notions de base du parcours client. Vous explorerez le générateur de contacts (Contact Builder) et apprendrez à configurer vos données de sorte à les exploiter dans Journey Builder. Vous découvrirez comment créer et développer des interactions stratégiques avec des clients par le biais de plusieurs activités Journey Builder.

## A QUI S'ADRESSE CE COURS ?

La prise en main avec Journey Builder est destinée aux individus dans les rôles suivants:

- Les administrateurs responsables de l'installation, la configuration, et la maintenance des applications Marketing Cloud de leur organisation
- Les éditeurs de contenu qui interviennent lors de la mise en place du parcours client
- Les responsables de canaux chargés du canal d'automatisation du marketing au sein d'une organisation

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

Une fois cette formation terminée, vous saurez:

- Participer aux prises de décision critiques concernant le parcours client
- Créer et associer des structures de données dans le générateur de contacts (Contact Builder)
- Créer une interaction avec plusieurs activités
- Optimiser des parcours à travers le contrôle de version

## CONDITIONS REQUISES ET PREPARATION A LA FORMATION

Complétez le trailmix suivant avant de venir en cours :

[Trailmix, Trailhead Academy](#)

## MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

La formation inclut la définition des concepts théoriques, des démonstrations, des exercices pratiques, une attention personnalisée de la part d'un formateur certifié et autorisé par Salesforce et un échange avec vos pairs. Des manuels sont remis aux stagiaires et des ordinateurs leur sont prêtés. Un paperboard et un vidéoprojecteur sont mis à disposition dans la salle de formation.

## SUIVI ET ÉVALUATION

À la fin du stage:

- Une évaluation est réalisée par le stagiaire sur l'atteinte des objectifs, la qualité de la formation et des intervenants
- Une attestation de participation est remise au stagiaire
- Les feuilles de présence signées par les stagiaires et le formateur, par demi-journée de formation ainsi que l'évaluation réalisée par le stagiaire sont remises au client



### DURÉE

1 jour (7 heures)

### MODE

### D'ENSEIGNEMENT

Formation en classe

### LANGUE

Formation en français /  
Supports en anglais

# LA PRISE EN MAIN AVEC JOURNEY BUILDER (JB101)

## MODULES ET SUJETS

### Parcours client

- Décrire l'importance du parcours client
- Définir le parcours client
- Identifier comment créer un parcours client individualisé

### Marketing Cloud

- Définir l'application Marketing Cloud
- Se connecter à Marketing Cloud

### Générateur de contacts (Contact Builder)

- Définir le générateur de contacts (Contact Builder)
- Décrire et utiliser les différents outils du générateur de contacts (Contact Builder)
- Rappeler les concepts de clé d'abonné, clé primaire et clé de contact

### Journey Builder

- Définir Journey Builder
- Définir une interaction
- Créer une interaction
- Créer un événement entrant
- Utiliser différentes activités Journey Builder

### Surveillance et optimisation

- Fixer un objectif
- Tester l'interaction
- Examiner les mesures
- Créer une nouvelle version d'une interaction