

# AUGMENTATION DES VENTES AVEC L'APPLICATION PARDOT LIGHTNING (PDX101)



## APERÇU

Découvrez comment générer des prospects plus qualifiés, amener ceux-ci à maturation au cours du cycle de vente et vendre plus efficacement à l'aide de l'application Pardot Lightning. Dans ce cours de trois jours, les experts Pardot vous montreront comment concevoir et mettre en œuvre des flux de travail marketing dans l'application Pardot Lightning pour prendre des décisions axées sur les données et stimuler l'activité de votre entreprise. Découvrez comment créer et automatiser des e-mails dynamiques, générer et qualifier des pistes, et exploiter les rapports et les données pour dynamiser les ventes.

## A QUI S'ADRESSE CE COURS ?

Ce cours est conçu pour les spécialistes du marketing Pardot et les administrateurs Salesforce responsables de la conception, de la création et de la mise en œuvre de flux de travail et de rapports marketing dans l'application Pardot Lightning. Il s'adresse également aux utilisateurs professionnels qui souhaitent en savoir plus sur l'application Pardot Lightning. Ce cours permet à tous ceux qui souhaitent passer l'examen de certification Salesforce Pardot Specialist d'acquérir d'excellentes bases.

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

Une fois cette formation terminée, vous saurez:

- 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

## CONDITIONS REQUISES ET PRÉPARATION À LA FORMATION

Complétez le trailmix suivant avant de venir en cours : [Trailmix, Trailhead Academy](#)

## CERTIFICATION

La formation PDX101 fait partie des formations recommandées pour préparer l'examen Salesforce Certified Pardot Specialist. La liste complète des prérequis pour le passage de certification est fournie par Salesforce dans le [guide d'examen](#).

## MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

Lors de la demande d'inscription, une analyse du besoin nous permet de nous assurer des pré-requis et du niveau de connaissance du stagiaire, de vérifier si les objectifs de la formation répondent au besoin exprimé.

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. Le niveau du stagiaire est évalué tout au long de la formation, afin de s'assurer que les notions sont bien acquises.

Des manuels électroniques sont remis aux stagiaires.

La formation en classe inclut la mise à disposition d'un ordinateur par stagiaire et tout le nécessaire à la prise de notes. Un paperboard et un vidéoprojecteur sont mis à disposition dans la salle de formation.

La classe virtuelle, interactive et en temps réel, est animée avec une plateforme de visioconférence adaptée et accessible depuis le navigateur web. Afin de pouvoir suivre la formation à distance, le stagiaire doit être équipé d'un ordinateur et d'une connexion internet. Un casque ou des écouteurs, et un deuxième écran sont des outils optionnels qui permettent d'optimiser l'expérience d'apprentissage.

## 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 dans le cas de la formation en classe ou l'attestation d'assiduité signée par le stagiaire et l'organisme de formation dans le cas de la classe virtuelle sont adressées au client
- L'évaluation réalisée par le stagiaire est remise au client



**DURÉE**  
3 jours (21 heures)

**MODE D'ENSEIGNEMENT**  
- Formation en classe  
- Classe virtuelle

**LANGUE**  
Formation en français /  
Supports en anglais

**INTERFACE UTILISATEUR**  
Lightning Experience

# AUGMENTATION DES VENTES AVEC L'APPLICATION PARDOT LIGHTNING (PDX101)

## MODULES ET SUJETS

### Introduction au cours

- Objectifs du cours
- Définir les attentes des participants
- Points logistiques
- Ressources supplémentaires
- Découverte de l'étude de cas du cours

### Intégration Salesforce

- Découverte de la Relation entre Pardot et Salesforce
- Synchronisation de données entre Salesforce et Pardot
- Activation de Pardot Lightning App dans Salesforce
- Création de Champs personnalisés
- Examen des campagnes Salesforce

### Admin

- Création d'un Tableau de bord Pardot
- Authentification de votre domaine d'envoi d'e-mail
- Mise en place d'une synchronisation avec des applications tierces à l'aide de connecteur
- Restauration d'actifs à partir de la corbeille
- Création et attribution d'utilisateurs et de groupes d'utilisateurs
- Compréhension du principe de gouvernance en matière d'utilisation

### Visiteurs et Prospects

- Présentation des visiteurs Pardot
- Présentation des prospects Pardot

### Gestion de listes

- Création de types de listes
- Organisation des prospects à l'aide de Listes statiques
- Test des e-mails à l'aide de liste de test

### Personnalisation et Email Marketing

- Personnalisation de vos e-mails avec HTML et du contenu dynamique avancé
- Automatisation d'Email Marketing
- Créer des modèles d'emails
- Découverte des solutions les mieux adaptées à votre public à l'aide des tests AB
- Suivi des performances des e-mail à l'aide des rapports d'emails

### Formulaires et pages de destination

- Recueil des pistes avec des Formulaires
- Conversion des visiteurs en piste via des Pages de destination
- Suivi des pistes à l'aide de rapports de formulaires et de pages de destination
- Réalisation d'un suivi des clics à l'aide des redirections personnalisées
- Création de rapports de redirection personnalisée

### Gestion des pistes

- Déclenchement des actions de page
- Automatisation des actions d'un élément marketing
- Création de règles de segmentation
- Création de règles d'automatisation répétables
- Création de listes dynamiques
- Choix d'un outil d'automatisation

### Qualification de pistes

- Présentation du principe de notation des prospects
- Attribution de notes aux prospects en fonction des profils

### Maturation des pistes

- Elaboration d'un programme d'engagement
- Création de rapports de programme d'engagement