

FORMATION APPRENEZ À ADMINISTRER PARDOT

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Comprendre les mécanismes de synchronisation entre Pardot et Salesforce
- Comprendre la gestion du tracking des prospects
- Utiliser les différents outils d'automatisation

PUBLIC ET PRÉ-REQUIS

Profil

- Fonctions marketing
- Administrateurs Salesforce

Pré-requis

- Connaissances administratives de Salesforce
- Connaissances des concepts marketing

PROGRAMME DETAILLE

Rappels sur Pardot

- Limites techniques et théoriques
- Principes d'organisation
- Cycle de vie du prospect

Synchronisation avec Salesforce

- Connecteur
- Segmentation

Gestion des utilisateurs

- Création
- Rôles
- Sessions de modification

Gestion des prospects

- Import et exports des prospects
- Imports dans Salesforce
- Suppression
- Désabonnement et centre de préférences

Processus d'automatisation

- Les différents outils disponibles
- Choisir le bon outil selon l'action souhaitée

Connecteurs disponibles

- Webinars / vidéo
- Réseaux sociaux
- Évènementiel
- Autres

Emails Système

- Sécurité
- Adresses IP

Tracking

- Site Internet
- Gestion de domaine
- Activités filtrées

API

- Opérations possibles
- Format des demandes

Programme mis à jour janvier 2024