

Salesforce Engage : Meilleures Pratiques pour la vente

Concluez plus de ventes grâce au marketing.

Découvrez comment utiliser Salesforce Engage sur Pardot pour conclure plus de ventes. Salesforce Engage permet d'envoyer facilement des e-mails marketing aux prospects et de les ajouter à des campagnes de nurturing. Cet Accélérateur vous offre une vue d'ensemble de Salesforce Engage et vous apprend comment envoyer une campagne à des clients potentiels.

L'Accélérateur vous permet de

- Comprendre les campagnes, programmes de soutien, rapports et alertes Salesforce Engage.
- Tirer pleinement parti de la plateforme Salesforce Engage.
- Utiliser efficacement Salesforce Engage sur Pardot pour conclure plus de ventes.

Fonctionnement

Des spécialistes certifiés vous accompagnent tout au long du processus, pendant une durée prédéterminée (2 sessions).

Découverte

- Discussion et revue de votre configuration, familiarité et utilisation actuelles de Pardot et Salesforce Engage.
- Identification des principaux objectifs ou défis commerciaux.
- Examen et finalisation des critères de réussite mesurables.

Livraison

- Formation de 3 heures sur les bases et l'envoi d'une campagne et d'un programme de nurturing Salesforce Engage dispensée par un spécialiste
- Présentation et revue des rapports et alertes Engage.
- Discussion sur les recommandations et meilleures pratiques en fonction de vos objectifs et de vos défis.

Résultats

- Passer en revue les principaux enseignements
- Présenter les étapes suivantes pour réussir avec Salesforce Engage

INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES

PREMIER FOR PARDOT

OBJECTIF

Accélérer le ROI.

UTILISATEURS CIBLES

Spécialistes et responsables commerciaux souhaitant comprendre Salesforce Engage pour vendre plus intelligemment grâce à l'automatisation marketing pour les ventes.

PRÉREQUIS

- Avoir un plan Pardot Premier ou Premier+ Success lié au compte Pardot
- Licences Engage complètes
- Client Salesforce Engage avec un ou des administrateur(s) Salesforce Engage désigné(s)
- Responsable ou directeur qui s'implique et s'attelle à obtenir des résultats positifs

.....

Contactez dès aujourd'hui votre responsable de compte ou votre équipe Success ! Découvrez comment nous pouvons vous aider à accélérer votre réussite CRM.

salesforce.com France S.A.S
 3 avenue Octave Gréard 75007 Paris, France
 Questions générales : + 33 (0)1 72 10 94 00 |
 Fax: +33 (0)1 72 10 94 01 |
 Sales: 00800 7253 3333
www.salesforce.com/fr/services-training/add-ons/accelerators/

Bureaux internationaux
 Amérique latine +1-415-536-4606
 Japon +81-3-5785-8201
 Asie-Pacifique +65-6302-5700
 EMEA +4121-6953700

