



Contenu Formation

**Préparation à la Certification  
Adobe Certified Expert-Marketo Engage  
Business Practitioner  
(Marketo Certified Expert)**



# OBJECTIFS DE LA FORMATION

## Les objectifs et les prérequis pour cette formation :

Vous êtes monté(e)s en compétences sur Marketo et vous souhaitez valoriser cela en **devenant expert certifié**.

Vous êtes Chef de Projet ou Chargé de Marketing Automation / Marketing Digital / Marketing Opérationnel, Consultant, Directeur Marketing, utilisateur fréquent de Marketo.

- Vous utilisez Marketo quotidiennement dans le cadre de vos actions de Marketing Digital
- Vous souhaitez revoir certains modules ou certaines fonctionnalités de Marketo sur lesquelles vous avez besoin de progresser
- Vous souhaitez mettre toutes les chances de votre côté afin obtenir la certification MCE (Marketo Certified Expert)

## Méthodes pédagogiques :

### 3 jours (21 heures) pour utiliser ou se perfectionner sur la solution Marketo

Merlin/Leonard propose un accompagnement pour votre préparation au passage de la certification Marketo MCE (Marketo Certified Expert). Nos experts sont là pour répondre à vos questions et vous aider à mieux appréhender l'examen.

Après un test blanc (avec des questions tirées de la certification MCE réelle) ayant pour but d'évaluer votre niveau et d'identifier vos axes d'amélioration, 3 jours de révisions alternant théorie et exercices pratiques seront au programme, pour terminer sur un nouveau test blanc d'entraînement.

... et nous répondrons évidemment à toutes les questions que vous pourriez avoir !

**Prérequis : Disposer des accès à Marketo, Connaître ses droits d'accès à la plateforme (Administrateur ou utilisateur), Avoir une bonne expérience sur Marketo**  
**Le consultant est tenu de travailler dans les horaires définis**



## EN DÉTAIL

Timing	Sujet Abordé	Contenu de la formation
<p><b>Jour 1</b> <b>(7 heures)</b></p>	<p><i>Présentation de l'examen</i></p> <p><i>Administration and Maintenance (12%)</i></p> <p><i>Lead Management (12%)</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Présentation : objectifs et déroulement de l'examen</li> <li>- Déterminer le processus de mappage entre Marketo et CRM</li> <li>- Identifier ce qui est arrivé à un lead à l'aide de la piste d'audit</li> <li>- Reconnaître les différences entre les utilisateurs et les rôles</li> <li>- Dans un scénario donné, identifiez la meilleure solution pour utiliser l'espace de travail et les partitions</li> <li>- Identifier les plateformes CRM avec la synchronisation native Marketo</li> <li>- Étant donné un scénario, localisez où l'information est référencée</li> <li>- Décrire les points de décision clés dans la définition du modèle de cycle de vie</li> <li>- Appliquer les bonnes pratiques autour du lead scoring</li> <li>- Mettre en œuvre les moments intéressants appropriés</li> <li>- Interpréter le journal d'activité du prospect</li> <li>- Étant donné un scénario, identifier la source de création</li> </ul>
<p><b>Jour 2</b> <b>(7 heures)</b></p>	<p><i>Marketing Activities/Campaign Management (46%)</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Démontrer une compréhension des campagnes intelligentes, de la logique, des contraintes et des étapes de flux</li> <li>- Étant donné un scénario, définir la prochaine étape</li> <li>- Identifier la cause première d'un problème</li> <li>- Interpréter la relation entre les programmes, les canaux, les balises et le coût de la période</li> <li>- Démontrer/appliquer la configuration correcte aux programmes d'engagement</li> <li>- Donner des exemples d'utilisation pour différents types de jetons</li> <li>- Résumer l'utilité des Webhooks dans Marketo et comment ils sont utilisés</li> <li>- Identifier et appliquer l'utilisation appropriée du PMCF</li> <li>- Expliquer les avantages de Global Assets et comment les utiliser</li> <li>- Démontrer les fonctionnalités de Forms</li> <li>- Réaliser et analyser une stratégie de test A/B</li> <li>- Identifiez où un programme ou un actif a été référencé avec « Utilisé par »</li> <li>- Dépanner les limites de communication</li> <li>- Utiliser les informations du fournisseur de webinaires dans un programme d'événement</li> </ul>

## EN DÉTAIL

Timing	Sujet Abordé	Contenu de la formation
<b>Jour 3 (7 heures)</b>	<i>Data Management (10%)</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Démontrer comment mettre en place un programme de gestion de données</li> <li>- Analyser la qualité des données d'une instance</li> <li>- Identifier quelques éléments clés de la politique de conservation des données de Marketo en ce qui concerne les listes intelligentes</li> <li>- Résumer le fonctionnement de la segmentation</li> </ul>
	<i>Reporting (4%)</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Compte tenu du résultat d'une campagne, déterminer comment mettre en place un programme pour fournir les meilleurs rapports</li> <li>- Étant donné un scénario, être en mesure d'enquêter et d'attribuer le programme d'acquisition approprié</li> </ul>
	<i>Best practices (16%)</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Démontrer la pertinence du lead scoring dans la collaboration marketing et commerciale</li> <li>- Illustrer les avantages de la structure des dossiers et des conventions de dénomination</li> <li>- Appliquer les bonnes pratiques autour des A/B tests</li> <li>- Expliquer le processus pour effectuer un contrôle de qualité sur n'importe quel programme Marketo</li> <li>- Expliquer le processus pour effectuer un contrôle de qualité sur un e-mail</li> </ul>
	<i>Final mock exam</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Test blanc en conditions réelles</li> </ul>

**Prérequis : Disposer des accès à Marketo, Connaître ses droits d'accès à la plateforme (Administrateur ou utilisateur), Avoir une bonne expérience sur Marketo**  
**Le consultant est tenu de travailler dans les horaires définis**



# LIVRABLES ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

## Livrables :

- Supports de Formation (en fonction des besoins identifiés)
- Supports de Révisions (certification blanche)

## Modalités d'évaluation :

- Score obtenu à l'examen blanc pendant la formation
- Score et obtention de la certification Adobe Certified Expert - Marketo Engage Business Practitioner

*Prérequis : Disposer des accès à Marketo, Connaître ses droits d'accès à la plateforme (Administrateur ou utilisateur), Avoir une bonne expérience sur Marketo  
Le consultant est tenu de travailler dans les horaires définis*



## CONTACT



**Vincent Mauduit**

Consultant, Marketo Certified Expert

Email : [vincent.mauduit@merlinleonard.com](mailto:vincent.mauduit@merlinleonard.com)

Téléphone : +33 (0)780062740

***Vous avez des personnes en situation de handicap parmi les participants : merci de nous contacter afin de mettre en place la procédure pour permettre la participation dans les meilleures conditions.***



# TARIFS

	Présentiel en ligne (à distance)	Présentiel physique
<b>Détails</b>	6 demi-journées avec un formateur expert certifié à distance.	3 journées avec un formateur expert certifié en présentiel.
<b>Prix</b>	<p>Le tarif de cet accompagnement est de <b>2.395€ HT par personne.</b></p> <p>Forfait Dossier Qualiopi de financement OPCA + convention de formation inclus.</p>	<p>Le tarif de cet accompagnement est de <b>2.994€ HT par personne.</b></p> <p>Forfait Dossier Qualiopi de financement OPCA + convention de formation inclus.</p>

MERLIN / LEONARD