

salesforce

PARTNER
SINCE 2018

売上アップを目指すすべての企業にオススメ

Pardot 研修

【戦略とオペレーション】

Marketing Cloud Account Engagement

Salesforce
Pardotの
一歩先の使い方を
学びたい方

150,000円(税抜)

毎月1回開催 9:30-17:30

※詳しい日程はお問い合わせください

[開催場所] Connect-Lounge 神田

東京都千代田区神田多町2-1 神田東山ビル7階

デジタルマーケティングのイロハではなく戦略的にPardotを活用し
売上アップにつなげる方法を学びます。

※参加条件:Pardotを現在ご利用のお客様 ※研修は一日研修です(お昼休憩込みの8時間研修)

※月に1回のペースで開催しています。日程が合わない場合は別途ご相談ください



この研修はデジタルマーケティング業界に
精通したコンサルタントが企画・監修した研修です

講師

みらいマーケティング株式会社
代表的取締役

深沢 光慈

お申し込み・お問い合わせ先

Mail info@mirai-marketing.com

URL <https://mirai-marketing.com>



みらい
マーケティング





日々の運用で
こんなお悩みありませんか？



Pardotが
メールの発射台にしか
ない

Pardot研修【戦略とオペレーション】を
受講してください！



Salesforceコンサルティングパートナー
みらいマーケティング株式会社
〒121-0816 東京都足立区梅島3-33-6 tel.03-6903-0572
<https://mirai-marketing.com>



Pardot研修【戦略とオペレーション】

Curriculum

カリキュラム



01

結果をだす
マーケターを目指す！

学ぶポイント

【KPI管理・目標管理】

戦略 ワーク

02

PardotとCRM/SFAを
活かすための土台作り

学ぶポイント

【リード管理】

戦略 戦術 ワーク

03

リード獲得ルートを
分析するには

学ぶポイント

【リードソース】

戦略 戦術 ワーク

04

リードの選別と
ナーチャリングの優先順位

学ぶポイント

【グレーディング】

戦術 ワーク

05

効果的なリードの
育成方法とは

学ぶポイント

【スコアリングとキャンペーン】

戦術 ワーク

06

説得力のあるROI分析と
レポートのために必要なこと

学ぶポイント

【分析・レポート】

戦略 戦術

※カリキュラムは予告なく変更することがあります。