



## FORMATION

Brevo

### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre l'écosystème et les fonctionnalités clés de Brevo
- Créer des campagnes emailing efficaces et automatisées
- Segmenter intelligemment sa base de contacts pour mieux cibler ses messages
- Suivre les performances de ses actions marketing grâce aux indicateurs Brevo

### DURÉE DE LA FORMATION

2 jours (14 heures)

### PUBLIC VISÉ

Professionnels du marketing, de la communication et du e-commerce

### PRÉ-REQUIS

Aucun

### DÉLAIS D'ACCÈS

Admissibilité sur dossier et échange avec l'équipe Experience : réponse sous 48 heures

### TARIF

- Formation inter-entreprise : 1 680 euros HT par personne
- Formation intra / sur mesure : sur devis



## PROGRAMME DÉTAILLÉ

- Introduction à Brevo
  - Vue d'ensemble de la plateforme
  - Cas d'usage principaux : emailing, SMS, CRM, marketing automation
  - Création d'un compte, prise en main de l'interface
- Gestion des contacts et segmentation
  - Importation et structuration de la base
  - Champs personnalisés, tags, listes et dynamiques
  - Segmentation avancée et scoring
- Création de campagnes email
  - Utilisation du drag & drop et de l'éditeur HTML
  - Bonnes pratiques de design, délivrabilité et taux d'ouverture
  - Tests A/B et personnalisation dynamique
- Marketing automation
  - Création de scénarios automatisés simples et complexes
  - Déclencheurs comportementaux, conditions, délais
  - Suivi et ajustement des workflows
- CRM et intégrations
  - Utilisation du CRM natif de Brevo
  - Connexion avec CMS, e-commerce, formulaires, Zapier
  - Synchronisation avec d'autres outils de la stack marketing
- Suivi, reporting et optimisation
  - Indicateurs clés : taux d'ouverture, clics, désabonnements
  - Analyse de campagnes et d'automatisations
  - Rapports, dashboards, optimisation des performances
- Atelier pratique
  - Création d'un scénario d'email automation complet
  - Réalisation d'une campagne email avec segmentation
  - Mise en place d'un tableau de bord de suivi



## DÉBOUCHÉS, PASSERELLES ET SUITES DE PARCOURS

À l'issue de la formation, les apprenants pourront concevoir, envoyer et automatiser des campagnes marketing performantes via Brevo, piloter efficacement leur relation client et exploiter les données pour améliorer leurs résultats.

## MÉTHODES, MOYENS PÉDAGOGIQUES ET ENCADREMENT

- Animation des formations par des professionnels du digital activité
- Méthodes pédagogiques variées et dynamiques (études de cas, ateliers et travaux)
- Encadrement individuel par l'équipe Experience

## MOYENS POUR SUIVRE LA FORMATION

- Suite d'outils technologiques performants : Google Workspace for Education, Edusign...
- Cas pratiques sur des situations réelles d'entreprises

## MOYENS D'ÉVALUATIONS

- Évaluation des acquis en fin de formation via un quizz ou un rendu de projet

## RÉSULTATS ET INDICATEURS DE PERFORMANCES

- Taux de satisfaction en fin de formation : NA
- Taux de progression individuelle : NA

## ACCESSIBILITÉ

Accessibilité des personnes en situation de handicap, RQTH, ou difficultés particulières, nous contacter pour organiser un entretien et vous proposer un programme adapté à vos besoins : [handicap@crews-education.com](mailto:handicap@crews-education.com)

Accessibilité des publics internationaux, nous contacter : [international@crews-education.com](mailto:international@crews-education.com)

## CONTACTS

- Par téléphone : +33(0)4 80 81 94 50
- Par WhatsApp : +33(0)7 56 10 93 20
- Par email : [contact@crews-education.com](mailto:contact@crews-education.com)