

Apprend aux machines à travailler à ta place

Durée :

1 journée de formation (7h)

Présentiel : 9h > 12h30 - 13h30 > 17h

Distanciel : 4 x 1h45 sur 15 jours

Tarifs :

(6 participants maximum par formation)

Inter-entreprise : **550 € HT / participant ***

Intra-entreprise : **1 800 € HT / formation**

Formation sur mesure : [Nous contacter](#)

** boissons chaudes et déjeuner inclus.*



Objectifs :

- _ Comprendre les enjeux du marketing automation
- _ Maîtriser la conception de scénarios automatisés
- _ Apprendre à utiliser un outil de marketing automation
- _ Savoir analysé la performance d'un scénario

Prérequis :

Aucun

Publics cibles :

Toute personne concernée par les projets Internet et de leurs aspects de communication.

Formateur :

Issu de l'agence [Periscope](#), **spécialisé en growth hacking et marketing automation**, le formateur dispose de plusieurs années d'expérience qu'il mettra à profit pour faire découvrir de façon didactique l'ensemble des connaissances requises.

Informations pratiques :

Les formations sont dispensées dans nos bureaux de Paris (9ème) ou de Clermont-Ferrand.

Les formations intra-entreprise peuvent être dispensées dans les locaux de votre entreprise sur demande. Des frais de déplacement peuvent être facturés en sus.

Formation accessible aux personnes handicapées !
Nous contacter au [04 73 93 12 12](tel:0473931212) pour en savoir plus.

Programme de formation

Méthodes :

Pédagogie basée sur la pratique au travers de cas concrets et de retour d'expérience.

Pédagogie :

- _ Ateliers en intelligence collective
- _ Jeux ludo-pédagogiques
- _ Échanges de bonnes pratiques
- _ Entraînement par des mises en situation
- _ Support de formation téléchargeable

Évaluation & suivi :

- _ Émargement à la demi-journée
- _ Attestation d'assiduité
- _ Sondage entrant de compétence
- _ Quiz sortant d'évaluation



Cours théorique

1. Comprendre la notion d'automatisation du marketing

- L'ère du temps réel
- Data et cadre juridique RGPD
- Simplifier un processus répétitif
- Lexique de l'automation

2. Exemple d'utilisation du marketing automation

- B2C & B2B
- Top scénarios d'acquisition
- Top scénarios de fidélisation

3. Les outils et techniques de l'automation

- Tour d'horizon des outils
- Créer votre premier workflow avec Zapier
- Créer un cycle de bienvenue avec (Sendinblue)

4. Etudier la performance d'un scénario

- Notion de KPI, tracking & scoring

5. Autres processus automatisables

Exercices pratiques

_ **Exercice 1** : identifier les opportunités offertes par le marketing automation pour son entreprise, quelles actions répétitives peuvent être automatisées ?

_ **Exercice 2** : écrire et définir un scénario de marketing automation à mettre en place pour convertir un lead en client.

_ **Exercice 3.a** : mettre en place une action automatisée avec Zapier.

_ **Exercice 3.b** : créer son premier cycle d'e-mail automatique et personnalisé avec une plateforme d'emailing.

_ **Exercice 4** : Choisir ses KPI et définir le scoring d'un scénario de marketing automation.