



Programme de formation

Automatisation des campagnes marketing
& Lead Nurturing

Mis à jour le 10 novembre 2025

BELLAGIO FORMATION
88, avenue des Ternes - 75017 PARIS
N° SIRET 943 232 868 00019

Objectifs

Objectif général de la formation : Maîtriser l'automatisation des campagnes marketing et du Lead Nurturing pour optimiser l'acquisition, la qualification et la conversion des prospects en utilisant des plateformes et des outils d'automatisation.

Objectif spécifique :

- Comprendre les principes fondamentaux du Marketing Automation et du Lead Nurturing.
- Savoir segmenter efficacement sa base de données pour personnaliser les communications.
- Concevoir et déployer des scénarios automatisés (workflows) complexes sur des plateformes de Marketing Automation.
- Utiliser l'IA (IA générative, Chatbots) pour optimiser la création de contenu et l'interaction client.
- Mesurer et analyser les performances des campagnes automatisées (ROI, taux de conversion).
- Garantir la conformité de l'automatisation des données avec le RGPD

Programme de formation

Module 1 - Introduction au marketing automation & lead nurturing

Présentation des objectifs, attentes et niveaux.
Définition, enjeux et bénéfices du Marketing Automation et du Lead Nurturing.
Tour d'horizon des plateformes et des cas d'usage les plus pertinents (HubSpot, Marketo, ActiveCampaign, etc.).

Atelier : Cartographier son parcours client actuel et identifier les points de friction et les opportunités d'automatisation.

Module 2 - Stratégie de segmentation et de lead scoring

Comprendre l'importance de la segmentation pour la personnalisation.
Méthodes de segmentation avancées (comportementale, démographique, firmographique).
Mise en place d'un Lead Scoring efficace : critères, pondération et seuils de qualification.

Atelier : Définir les segments clés et les règles de Lead Scoring pour l'activité du stagiaire.

Module 3 - Conception de scénarios de lead nurturing automatisés

Les types de scénarios de Nurturing (accueil, réactivation, panier abandonné, événement).
Structurer un workflow : déclencheurs, actions, conditions et délais.
Les bonnes pratiques de l'email marketing dans le cadre de l'automatisation.

Atelier : Concevoir le squelette d'un scénario de Nurturing complet (de la première interaction à la qualification).

Programme de formation

Module 4 - Outils d'automatisation no-code et intégration

Découvrir et connecter les outils de la pile marketing (CRM, Landing Pages, Emailing).

Utiliser des outils no-code (Zapier, Make) pour automatiser les transferts de données entre plateformes.

Construire une automatisation simple : connexion formulaire -> liste de diffusion -> envoi de mail.

Atelier : Créer un flux automatisé simple entre deux outils (ex : Google Sheets vers plateforme d'emailing).

Module 5 - Intégration de l'IA générative et des chatbots

Utiliser les outils d'IA pour la génération de contenus marketing (mails, posts, annonces) et les tests A/B.

Bases du Prompt Design pour la création de contenu de Nurturing.

Déploiement de Chatbots simples pour la qualification de prospects (Lead Qualification) ou le support de premier niveau.

Atelier : Produire un jeu de 3 emails de Nurturing ultra-personnalisés avec un assistant IA

Module 6 - Automatiser les campagnes d'acquisition et de réactivation

Automatisation des campagnes Social Ads (audiences personnalisées, retargeting).

Mise en place de séquences automatisées pour la réactivation des prospects froids.

Stratégies d'Upsell et de Cross-sell automatisées pour les clients existants.

Atelier : Construire un mini-workflow de retargeting ou de réactivation automatisé.

Programme de formation

Module 7 - Mesure, optimisation et conformité (RGPD)

Indicateurs clés de performance (KPI) : taux d'ouverture, taux de clics, taux de conversion, Lead-to-Customer.

Calcul du ROI des campagnes automatisées et identification des points d'amélioration.

RGPD et Marketing Automation : consentement, droit à l'oubli et bonnes pratiques de gestion des données.

Atelier : Analyse des données d'un scénario et proposition d'optimisations basées sur la conformité et la performance.

Module 8 - Conclusion : Construction de sa roadmap d'automatisation

Évaluation des outils adaptés à son budget et à ses besoins.

Définir sa roadmap personnalisée d'automatisation en 5 étapes.

Structurer une démarche d'amélioration continue et de veille technologique.

Atelier : Élaboration d'un plan d'action d'automatisation du Nurturing pour les 6 prochains mois.

Public

- Professionnels du marketing, de la communication ou des ventes souhaitant optimiser leurs campagnes.
- Entrepreneurs et dirigeants cherchant à structurer une stratégie d'acquisition
- Consultants voulant intégrer l'automatisation des tâches marketing dans leurs prestations.

Prérequis

- Maîtrise des concepts de base du marketing digital (SEO, Emailing, Social Media).
- Aisance dans l'utilisation des outils bureautiques et numériques courants.
- Aucun prérequis technique en codage ou développement n'est nécessaire.

Durée - Dates

- Durée totale : 21 heures

Certification et évaluation

- Évaluation via échanges, mises en situation et études de cas pratiques.
- Quizz de fin de session : Validé à partir de 50% bonnes réponses

Prix

- Tarif disponible sur devis établi par un agent commercial Bellagio formation

Moyens pédagogiques

Formation sur site, dans les locaux du centre de formation, à distance en visioconférence ou en e-learning (selon la formule choisie).

Un dossier de fiches récapitulatives est fourni à chaque stagiaire, téléchargeable sur un drive dont les accès seront communiqué en début de formation et disponible pour une durée de 6 mois sur le drive.

Un support visuel est utilisé pour la formation.

Alternance de cours théoriques et travaux dirigés.
Etudes de cas - QCM.

Taux de satisfaction en 2025 : **Non communiqué**

Délais d'accès et modalité d'accès

Les modalités et délais d'accès sont les suivantes :

Le stagiaire est considéré inscrit à une session de formation lorsque :

La convention de formation est signée

La formation est dispensable maximum 1 mois après l'inscription.

Inscription : contact@bellagioformation.fr / Via le formulaire sur le site internet

Méthodes mobilisées

Vérification des prérequis : Nous faisons une évaluation sous forme de QCM pour vérifier l'état des prérequis des futurs stagiaires.

Actions de formation :

En présentiel :

- Les sessions se déroulent directement sur site, dans une salle dédiée, équipée des outils nécessaires.
- Les participants reçoivent en amont un planning détaillé précisant les horaires, les modules abordés et les objectifs à atteindre.
- Chaque stagiaire doit signer une feuille de présence pour chaque demi-journée.

En visioconférence :

- Les cours sont dispensés en visioconférence, via une plateforme en ligne facile d'accès.
- Un rapport d'organisation est transmis avant la session, incluant le programme, les horaires, le lien de connexion sécurisé et les instructions techniques.
- Une assistance technique est disponible pour garantir une expérience fluide.

En e-learning :

Accès à la plateforme : La formation est accessible 24h/24 et 7j/7 sur une plateforme d'apprentissage en ligne (LMS) dédiée, depuis n'importe quel appareil (ordinateur, tablette, mobile).

Contenu et Parcours : Les participants reçoivent leurs identifiants de connexion et un guide de l'apprenant décrivant les modules, les activités, les ressources pédagogiques (vidéos, quiz, documents) et le temps estimé pour compléter chaque séquence.

Suivi et Validation : La progression est suivie automatiquement par la plateforme. La validation de chaque module est conditionnée par la réussite des évaluations intégrées (quizz, exercices). Une attestation de suivi/réussite est générée après complétion de l'intégralité du parcours.

Accessibilité

Notre formation est accessible à toutes les personnes, y compris celles en situation de handicap.

Une analyse des besoins spécifiques est réalisée en amont pour identifier les ajustements nécessaires.

Nous adaptons nos supports pédagogiques en proposant des documents numériques accessibles, une police adaptée, des contrastes renforcés et d'autres ajustements selon les besoins.

Les modalités de formation sont également aménagées, avec des sessions organisées dans des locaux accessibles ou en visioconférence, et la possibilité d'un accompagnement personnalisé pour répondre aux contraintes spécifiques.

Nous encourageons les participants à nous contacter dès l'inscription afin d'organiser les dispositifs adaptés et garantir une expérience optimale pour tous.

Votre avis compte

Afin d'attester de la qualité de nos prestations ainsi que de la satisfaction de nos apprenants.

Nous réalisons une enquête régulière de votre satisfaction.

Ainsi à chaque fin de session un questionnaire de satisfaction vous sera remis. Ces informations seront diffusées sur notre site internet.

Les indicateurs taux d'abandon, taux de réussite, taux de satisfaction seront disponibles fin 2025.

En cas de difficultés rencontrée en cours de prestation, vous pouvez contacter Réda AHMED MALEK par mail contact@bellagioformation.fr



Vous êtes intéressé par cette formation ?

Envoyer une demande par e-mail

En parler avec un agent



Mis à jour le 10 novembre 2025

BELLAGIO FORMATION
88, avenue des Ternes - 75017 PARIS
N° SIRET 943 232 868 00019