Formation : Réussir sa stratégie de marketing automation

Programme Pédagogique Détaillé

Dernière mise à jour le 17/07/2025

Présentation générale
Niveau requis
Contenu
Durée
Lieu d'accueil
Modalités et délais d'accès
Tarif
Moyens pédagogiques
Moyens techniques
Moyens d'encadrement
Modalités d'évaluation
Accessibilité aux personnes en situation de handicap
Contact

Présentation générale :

Introduction au marketing automation (45 min)

- Définir le marketing automation : périmètre, bénéfices et limites.
- Chiffres clés et benchmarks : quelle efficacité pour les campagnes automatisées ?
- RGPD & consentement : ce qui est autorisé ou non en matière d'automatisation.
- Accessibilité numérique : prise en compte des obligations à venir (European Accessibility Act).

Cartographier et prioriser ses scénarios (1h15)

- Identifier les moments clés du parcours client : déclencheurs et opportunités.
- Lister les messages à forte valeur ajoutée pour chaque étape.
- Prioriser les scénarios à mettre en place selon ses objectifs : onboarding, post-achat, réactivation, etc.
- Focus sur les scénarios "essentiels" : email de bienvenue, gestion des inactifs, etc.

Construire un scénario efficace (1h)

- Brief fonctionnel type d'un scénario : déclencheur, données, segmentation, canal, rythme, durée.
- Points de vigilance : pression commerciale, fréquence, personnalisation.
- Atelier d'esquisse : les participants dessinent un scénario adapté à leur contexte.

Contenu, rédaction & accessibilité (1h)

- Faire l'inventaire des contenus disponibles et réutilisables.
- Concevoir un message percutant et personnalisé pour un scénario automatisé.
- Bonnes pratiques rédactionnelles (objet, CTA, hiérarchie visuelle, etc.).
- Intégrer les critères d'accessibilité (lisibilité, structure, compatibilité).

Délivrabilité et performance (1h)

- S'assurer que ses emails automatisés arrivent bien en boîte de réception.
- Stratégie d'adressage et réputation (IP, domaine, authentification...).
- Mesurer les performances des scénarios : quels indicateurs suivre et comment les interpréter ?
- Comment ajuster les campagnes à partir des résultats observés.

Panorama des outils (1h)

- Vue d'ensemble des plateformes de marketing automation : critères de choix, fonctionnalités clés.
- Focus sur les fonctions indispensables : scénarisation, personnalisation, analytics, etc.
- Échanger sur les outils utilisés par les participants : avantages, limites, alternatives.

Conclusion et échanges (15 min)

Public cible :

Responsables CRM Chefs de projet email ou eCRM Chargé·es de marketing relationnel ou Toute personne impliquée dans la conception ou la mise en œuvre de campagnes automatisées

Pré-requis :

>Connaître les objectifs et enjeux marketing/emailing de son entreprise. >Participer à la gestion des

campagnes eCRM (directement ou en pilotage). >Accès aux outils d’emailing recommandé (non obligatoire).

Niveau requis :

intermediaire

Objectifs pédagogiques :

- Créer les conditions d'une stratégie de marketing automation efficace et adaptée à leurs objectifs business.
- Concevoir des scénarios eCRM pertinents et alignés avec le parcours client.
- Structurer, rédiger et optimiser les messages automatisés (contenus, timing, pression, accessibilité).
- Mesurer la performance des scénarios et ajuster la stratégie en continu.

Contenu :

Automatisez avec pertinence et impact.
Une journée pour structurer votre stratégie de marketing automation, concevoir des scénarios relationnels efficaces et optimiser vos campagnes à chaque étape du parcours client.

Durée :

7.00 heures

En présentiel :

Une adresse sur Paris vous sera communiquée plus tard

Modalités et délais d’accès :

Les sessions sont déployées en inter-entreprise, selon un calendrier disponible sur le site https://formations.ebg.net/content/inter-entreprise

Tarif :

Formation accessible dans le cadre d'une "adhésion EBG premium" (cliquez ici pour en savoir +) ou encore en souscrivant à 1 accès formation auprès de notre organisme de formation Faculté.s (cliquez ici pour consulter nos modalités).

Moyens pédagogiques :

Chaque participant reçoit, en début de formation, un questionnaire de positionnement pour mieux comprendre la nature du projet visé par le participant et mieux apprécier les compétences de conduite

de projet déjà acquises. Les résultats sont communiqués aux formateurs pour mieux comprendre le profil et les besoins des participants à la formation et adapter l'accompagnement en fonction des projets.

La formation repose sur une approche pédagogique par le faire, alternant présentations théoriques avec supports visuels, ateliers pratiques et études de cas.

Discussions interactives et échanges d'expériences

Moyens techniques :

La formation est proposée En présentiel.

La salle de formation dispose de l'ensemble des équipements nécessaires à l'accueil des participants et à la réalisation de la formation : tables, chaises, vidéo-projecteur, paperboard, crayons et stylos, post-it, connexion Internet.

L'accueil des participants se fait dans le respect du Protocole sanitaire applicable aux organismes de formation.

Le formateur et les participants signent, par demi-journée, une feuille d'émargement.

Moyens d'encadrement :

La formation est assurée par un formateur expert dans la thématique ciblée, disposant d'une expérience professionnelle significative sur la thématique ainsi que d'une expérience significative en termes d'animation de formation. Un CV des formateurs est disponible, sur demande.

Modalités d'évaluation :

Les participants devront compléter, avant le début de la session, un formulaire de positionnement pour apprécier le niveau de chacun sur les compétences visées par la formation. Le dispositif d'évaluation est composé d'exercices , de cas pratiques et prend la forme d'un quizz pour valider les acquis de la formation. Une attestation de réalisation est remise à chaque participant à l'issue de la formation.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap :

Cette formation est ouverte au plus grand nombre, et notamment aux personnes en situation de handicap. Une attention particulière sera portée, dans le cadre du processus d'inscription, pour comprendre la nature de la situation de handicap et envisager les modalités d'adaptation ou de compensation les plus adéquates. N'hésitez donc pas à nous contacter pour en discuter ensemble, en toute confidentialité.

Contact :

Contactez nous :
07 80 91 18 65
Formations@ebg.net