FORMATION CRM

Klaviyo

CRM & Automation e-commerce

Version n°1 du 01 mars 2026.
Durée de validité : 1 an renouvelable

Durée	Tarif	Effectif
½ journée (3h30)	750€HT / groupe	1 à 8 participants
Modalité	**Formateur**	**Accessibilité**
Présentiel ou distanciel synchrone	hibiki Consultant expert	Accessible aux personnes en situation de handicap Contactez-nous pour adapter les modalités.

PUBLIC VISÉ

Responsables e-commerce | Responsables CRM | Chargés de marketing digital

PRÉREQUIS

- Connaissance de base du e-commerce et du marketing par email.
- Disposer d'un accès à un compte Klaviyo (fourni en formation si nécessaire).

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- ✓ Maîtriser l'interface Klaviyo et la gestion des données clients
- ✓ Concevoir des campagnes email et SMS performantes
- ✓ Mettre en place les flows d'automation essentiels (welcome, abandon panier, post-achat)
- ✓ Analyser les performances et optimiser la stratégie CRM e-commerce

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Apports théoriques illustrés par des démonstrations en direct

Ateliers pratiques sur la plateforme (cas concrets ou données du participant)

Échanges et retours d'expérience entre participants

Support de formation remis à chaque participant

TARIFS

Tous nos tarifs sont indiqués en euros HT. Un devis personnalisé peut être établi sur demande.
Le tarif de cette formation est de 750 € HT par session.

MODALITÉS DE RÈGLEMENT

Le règlement s'effectue par virement bancaire à réception de la facture émise à l'issue de la formation. Un acompte de 30 % peut être demandé à la signature de la convention de formation.

DÉLAI D'ACCÈS

Le délai d'accès entre la demande du bénéficiaire et le début de la prestation est estimé **entre 1 et 2 semaines** selon la nature de la formation, les disponibilités et le mode de financement retenu.
Le délai d'accès (Rétractation) est porté à 14 jours (article L.121-16 du Code de la consommation) pour les contrats conclus « à distance » et les contrats conclus « hors établissement ». Pour du présentiel, le délai d'accès (Rétractation) 10 jours selon l'article L.6353-5 du Code du Travail.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Pour toutes nos formations, nous réalisons des études préalables à la formation pour adapter les locaux, les modalités pédagogiques et l'animation de la formation en fonction de la situation de handicap annoncée. Le DUERP (document unique d'évaluation des risques professionnels) du client s'applique à la formation.
En fonction des demandes, nous mettrons tout en œuvre pour nous tourner vers les partenaires spécialisés.

Référent Handicap : Quentin Benoliel - quentin.benoliel@junto.fr

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Évaluation diagnostique en début de formation (tour de table, questionnaire de positionnement)
- Évaluation formative tout au long de la formation (ateliers pratiques, mises en situation)
- Évaluation sommative en fin de formation (QCM de validation des acquis)
- Questionnaire de satisfaction à chaud

MOYENS D'ENCADREMENT

Profil du formateur	Consultant(e) en CRM e-commerce et marketing automation, certifié(e) Klaviyo ou expérience équivalente.
Expérience	3 ans minimum d'expérience en marketing automation e-commerce. Expérience terrain avec Klaviyo sur des boutiques Shopify/WooCommerce (déploiement, flows, optimisation).
Compétences techniques	Maîtrise de Klaviyo (campagnes, flows, segmentation, reporting). Compétences en stratégie CRM e-commerce, lifecycle marketing, SMS marketing et conformité RGPD.
Compétences distanciel	Maîtrise des outils de visioconférence (Zoom, Teams, Google Meet), partage d'écran interactif, animation à distance, gestion de breakout rooms pour les ateliers pratiques.
Contact formateur	Le formateur est joignable par email à **formation@junto.fr** avant, pendant et après la formation. • Pendant la formation : disponible en continu. • Après la formation : disponible par email du lundi au vendredi, 9h–18h, pendant 30 jours pour les questions de mise en pratique.

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Module	Titre de la séquence	Contenu	Modes pédagogiques
MODULE 1 Matin 1h	**Plateforme et données**	✓ Présentation de Klaviyo et de son positionnement e-commerce ✓ Intégration avec Shopify / WooCommerce : synchronisation des données ✓ Profils, segments et listes : structuration de la base ✓ Propriétés de profil et événements trackés	Exposé interactif Démonstration live Synchrone
MODULE 2 Matin 1h	**Campagnes et contenus**	✓ Création d'une campagne email : templates, blocs dynamiques, personnalisation ✓ Campagnes SMS : bonnes pratiques et conformité ✓ Segmentation avancée pour le ciblage ✓ Atelier pratique : création d'une campagne segmentée	Démonstration live Exercice pratique / applicatif Synchrone

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Module	Titre de la séquence	Contenu	Modes pédagogiques
MODULE 3 Matin 1h	**Flows d'automation**	✓ Principes des flows Klaviyo : déclencheurs, filtres, timing ✓ Welcome series : onboarding des nouveaux inscrits ✓ Abandon de panier et abandon de navigation ✓ Post-achat, winback et réactivation ✓ Atelier pratique : construction d'un flow d'abandon de panier	Exposé intéractif Exercice pratique / applicatif Synchrone
	Reporting et optimisation	✓ Indicateurs clés : revenu par destinataire, taux de conversion, LTV ✓ Analyse des flows et des campagnes ✓ A/B testing et optimisation continue ✓ Synthèse et plan d'action	Étude de cas Exposé interactif Synchrone

CONTACT & INSCRIPTION

Junto — Agence Paid Media
Organisme de formation — Déclaration d'activité en cours

✉ formation@junto.fr

La prise de rendez-vous pour procéder à l'inscription s'effectue via le formulaire disponible sur la page Formation sur junto.fr/formations