FORMATION CRM

Marketing Automation

Fondamentaux et bonnes pratiques

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

Chefs de projet digital | Responsables marketing | Dirigeants PME/ETI

PRÉREQUIS

- Connaissances de base du marketing digital
- Aucune expertise technique requise.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

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

- ✓ Comprendre les principes fondamentaux du marketing automation
- ✓ Identifier les cas d'usage et les scénarios clés (nurturing, scoring, réactivation)
- ✓ Définir une stratégie d'automation adaptée à son contexte
- ✓ Connaître les critères de choix d'un outil de marketing automation

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

Junto SAS - SIRET 82312863200028 - 20 rue Saint-Fiacre, 75002 Paris - Tél : 01 76 42 08 04 - contact@junto.fr - www.junto.fr - Capital : 150 000 €
- NDA : 11757699675 auprès de la Préfecture de la région Ile de France. Ce n° d'enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat (Art L.6352-12 du CDT)

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

Junto SAS - SIRET 82312863200028 - 20 rue Saint-Fiacre, 75002 Paris - Tél : 01 76 42 08 04 - contact@junto.fr - www.junto.fr - Capital : 150 000 €
- NDA : 11757699675 auprès de la Préfecture de la région Ile de France. Ce n° d'enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat (Art L.6352-12 du CDT)

MOYENS D'ENCADREMENT

Profil du formateur	Consultant(e) senior en marketing automation, avec une expertise multi-plateformes (HubSpot, Pardot, Marketo, Brevo, Klaviyo).
Expérience	5 ans minimum d'expérience en conseil et déploiement de stratégies de marketing automation B2B et B2C. Connaissance approfondie de plusieurs plateformes du marché.
Compétences techniques	Expertise en stratégie d'automation, lead management, nurturing, scoring, choix d'outil et conduite du changement. Approche agnostique et indépendante.
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.

Junto SAS - SIRET 82312863200028 - 20 rue Saint-Fiacre, 75002 Paris - Tél : 01 76 42 08 04 - contact@junto.fr - www.junto.fr - Capital : 150 000 €
- NDA : 11757699675 auprès de la Préfecture de la région Ile de France. Ce n° d'enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat (Art L.6352-12 du CDT)

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Module	Titre de la séquence	Contenu	Modes pédagogiques
MODULE 1 Matin 1h	**Principes et enjeux**	✓ Définition et périmètre du marketing automation ✓ Bénéfices pour l'entreprise : productivité, personnalisation, alignement ✓ Différences entre email marketing, automation et CRM ✓ Maturité digitale : évaluer son niveau de préparation	Exposé interactif Échange collectif Synchrone
MODULE 2 Matin 1h	**Scénarios et cas d'usage**	✓ Les scénarios fondamentaux : bienvenue, nurturing, scoring, réactivation ✓ Conception d'un parcours prospect : de l'acquisition à la conversion ✓ Personnalisation et segmentation au service de la performance ✓ Étude de cas : exemples concrets B2B et B2C	Exposé interactif Exercice pratique / applicatif Synchrone

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Module	Titre de la séquence	Contenu	Modes pédagogiques
MODULE 3 Matin 1h	**Stratégie et mise en œuvre**	✓ Prérequis à un projet de marketing automation (données, contenus, processus) ✓ Définition des personas et des parcours clients ✓ Alignement marketing/ sales : rôles, SLA et handoff ✓ Gouvernance et conduite du changement	Atelier collaboratif Exercice pratique / applicatif Synchrone
	Panorama des outils et choix	✓ Panorama des solutions : HubSpot, Pardot, Marketo, Brevo, Klaviyo, etc. ✓ Critères de choix : budget, complexité, intégrations, écosystème ✓ Approche agnostique : avantages d'un accompagnement indépendant ✓ Synthèse et plan d'action	Échange collectif 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