

FORMATION CRM

Marketing Automation

Fondamentaux et bonnes pratiques

Durée

½ journée (3h30)

Tarif

750€^{HT} / groupe

Effectif

1 à 8 participants

Modalité

**Présentiel ou
distanciel synchrone**

Formateur



Consultant expert

Accessibilité

**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

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.

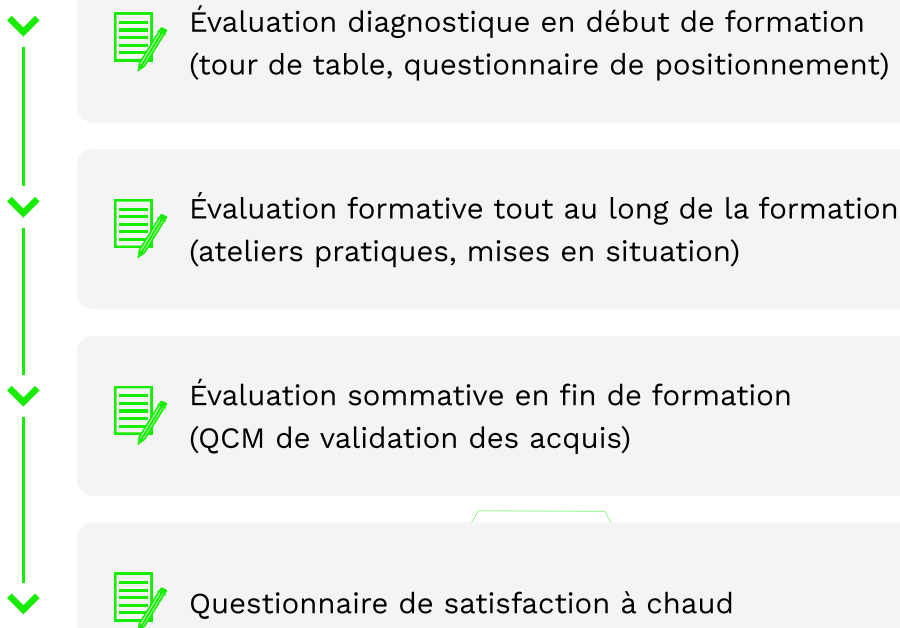
ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

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 mettons tout en œuvre pour nous tourner vers les partenaires spécialisés.

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

MODALITÉS D'ÉVALUATION



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 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 1 Principes et enjeux 50 min

Modes pédagogiques : Exposé interactif Échange collectif Synchrone

- ✓ 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

MODULE 2 Scénarios et cas d'usage 60 min

Modes pédagogiques : Exposé interactif Exercice pratique / applicatif Synchrone

- ✓ 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

PROGRAMME DÉTAILLÉ

MODULE 3 Stratégie et mise en œuvre **50 min**

Modes pédagogiques : Atelier collaboratif Exercice pratique / applicatif Synchrone

- ✓ 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

MODULE 4 Panorama des outils et choix **30 min**

Modes pédagogiques : Exposé interactif Échange collectif Synchrone

- ✓ 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



CONTACT & INSCRIPTION

hibiki — Agence Marketing Automation & CRM
Organisme de formation — Déclaration d'activité en cours

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