

Programme de Formation

ATTIRER DES CLIENTS SANS EFFORT _ AUTOMATISER VOTRE MARKETING

Organisation

Durée : 7 heures

Mode d'organisation : Présentiel

Contenu pédagogique



Public visé

- Responsables marketing, communication, dirigeants et collaborateurs impliqués dans la stratégie et la mise en œuvre des actions marketing.



Objectifs pédagogiques

- Créer les conditions d'une stratégie de marketing automation efficace.
- Bâtir sa stratégie marketing automation.
- Construire les scénarios relationnels adaptés.



Description

- MODULE 1 – Créer les conditions de réussite d'une stratégie de marketing automation ;
 - Définir les concepts clés du data-marketing et du marketing automation (typologies de données, organisation de sa BDD marketing) ;
 - Tirer profit du RPGE et de la bonne gestion des consentements ;
 - Cartographier le parcours client : travail interne collaboratif et études clients ;
 - Intégrer les enjeux du développement durable pour le marketing automation ;
- MODULE 2 – Choisir une plateforme de marketing automation ;
 - S'approprier l'environnement Martech ;
 - Repérer les fonctionnalités d'une plateforme de marketing automation ;
 - Rédiger le cahier des charges ;
 - Rassembler les principaux cas d'usage ;
- MODULE 3 – Rentrer dans une logique d'inbound marketing et/ou d'ABM ;
 - Différencier les approches inbound marketing et Account Based Marketing ;
 - Faire l'inventaire des contenus à disposition ;
 - Équilibrer les choix de format pour minimiser les impacts environnementaux et favoriser l'inclusion ;
 - Adopter une démarche collaborative pour garantir la pertinence des actions ;
- MODULE 4 – Construire ses actions de marketing automation ;
 - Préparer les plans de contact ;
 - Dessiner les workflows pour des scénarios d'acquisition, de conversion, de fidélisation ;
 - Établir les descriptifs de scénarios ;
 - Mesurer la performance et ajuster les scénarios mis en place ;



Prérequis

- Aucun prérequis technique.





Modalités pédagogiques

- Méthodes actives;
- Méthodes démonstratives;
- Méthodes interrogatives;
- Méthodes expérientielles



Moyens et supports pédagogiques

- Tableau blanc interactif;
- Plateforme pédagogique;
- Supports de cours,
- Travaux pratiques



Modalités d'évaluation et de suivi

Évaluation de la progression des apprenants par les exercices pratiques et les mises en situation réalisées tout au long de la formation.



Informations sur l'admission

Cette formation ne nécessite **aucun prérequis de diplôme**. Une expérience professionnelle en lien avec la thématique est recommandée pour optimiser l'apprentissage.

Pour toute question sur les conditions d'admission, contactez notre équipe :
07 52 64 73 30 — [✉ contact@clem-formation.fr](mailto:contact@clem-formation.fr)



Informations sur l'accessibilité

CLEM CERTIFICATION s'engage pour l'**accessibilité des formations aux personnes en situation de handicap**. Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.

Un **réfèrent handicap** est disponible pour étudier avec vous les aménagements nécessaires.
07 52 64 73 30 — [✉ contact@clem-formation.fr](mailto:contact@clem-formation.fr)