



ORGANISME DE FORMATION AUX TECHNOLOGIES ET METIERS DE L'INFORMATIQUE

Formation Marketing Automation, optimiser ses campagnes marketing

N° ACTIVITÉ : 11 92 18558 92

TÉLÉPHONE : 01 85 77 07 07

E-MAIL : inscription@hubformation.com

Le Marketing Automation vous permet de mieux cibler vos prospects et d'individualiser vos relations avec vos clients en automatisant et en optimisant certaines tâches. Cette formation vous montrera comment utiliser efficacement ces dispositifs, générer des leads et améliorer votre engagement marketing.

Objectifs

- | Automatiser ses campagnes marketing
- | Optimiser la génération de leads sur les canaux digitaux
- | Mettre en oeuvre des Workflows de Lead Nurturing et de scoring efficaces
- | Utiliser efficacement une plateforme de Marketing Automation

Public

- | responsables et directeurs Marketing
- | responsables et directeurs commerciaux
- | toute personne en charge de projets Webmarketing

Prérequis

- | Connaissances de base du Webmarketing.

Programme de la formation

Gérer ses prospects avec le Marketing Automation et le Lead Nurturing

- | Comprendre la notion d'automatisation du marketing : ce qui peut être automatisé et ce qui ne peut pas l'être.
- | Comprendre le rôle et la mise en oeuvre de la data comportementale.
- | Connaître les fonctionnalités d'une plateforme de Marketing Automation : landing pages, emails, scoring, Workflows...
- | Appréhender les risques liés au Marketing Automation.
- | Choisir la plateforme de Marketing Automation adaptée à ses besoins : avantages, points forts, limites...
- | Elaborer ses premiers scénarios d'automatisation et déployer des Workflows.
- | Gérer ses prospects en amont avec le Lead Nurturing : utilisation des Personas, intégration du tunnel de conversion...
- | Mesurer l'efficacité de ses Workflows de nurturing.

Utiliser le Lead Scoring pour qualifier ses prospects et ses leads

- | Comprendre le Lead Scoring.
- | Définir son scoring implicite ou "démographique".
- | Définir son scoring explicite ou comportemental.
- | Définir son scoring négatif.
- | Créer ses labels.
- | Evaluer ses règles de scoring et optimiser sa démarche.

Faire le lien entre Marketing Automation et CRM

- | Comprendre les différences entre les outils de marketing automation et les CRM.
- | Connaître les principales limites des CRM.
- | Comprendre l'importance de coupler son CRM au Marketing Automation.
- | Passer du marketing au "smarketing".

Référence	MKO
Durée	1 jour (7h)
Tarif	950 €HT
Repas	repas inclus

SESSIONS PROGRAMMÉES

A DISTANCE (FRA)

- le 5 juillet 2024
- le 27 septembre 2024
- le 29 novembre 2024

PARIS

- le 28 juin 2024
- le 20 septembre 2024
- le 22 novembre 2024

[VOIR TOUTES LES DATES](#)

Mesurer l'efficacité de ses actions de Marketing Automation

- | Définir ses objectifs en termes de revenus.
- | Déterminer le nombre de Marketing Qualified Leads et de Sales Qualified Leads générés.
- | Connaître le taux moyen de conversion.
- | Connaître le taux d'engagement sur les médias sociaux.
- | Découvrir quels sont les points de contact les plus performants.

Méthode pédagogique

Apports théoriques, démonstrations et études de cas.

Méthode d'évaluation

Tout au long de la formation, les exercices et mises en situation permettent de valider et contrôler les acquis du stagiaire. En fin de formation, le stagiaire complète un QCM d'auto-évaluation.

Suivre cette formation à distance

Voici les prérequis techniques pour pouvoir suivre le cours à distance :

- | Un ordinateur avec webcam, micro, haut-parleur et un navigateur (de préférence Chrome ou Firefox). Un casque n'est pas nécessaire suivant l'environnement.
- | Une connexion Internet de type ADSL ou supérieure. Attention, une connexion Internet ne permettant pas, par exemple, de recevoir la télévision par Internet, ne sera pas suffisante, cela engendrera des déconnexions intempestives du stagiaire et dérangera toute la classe.
- | Privilégier une connexion filaire plutôt que le Wifi.
- | Avoir accès au poste depuis lequel vous suivrez le cours à distance au moins 2 jours avant la formation pour effectuer les tests de connexion préalables.
- | Votre numéro de téléphone portable (pour l'envoi du mot de passe d'accès aux supports de cours et pour une messagerie instantanée autre que celle intégrée à la classe virtuelle).
- | Selon la formation, une configuration spécifique de votre machine peut être attendue, merci de nous contacter.
- | Pour les formations incluant le passage d'une certification la dernière journée, un voucher vous est fourni pour passer l'examen en ligne.
- | Pour les formations logiciel (Adobe, Microsoft Office...), il est nécessaire d'avoir le logiciel installé sur votre machine, nous ne fournissons pas de licence ou de version test.
- | Horaires identiques au présentiel.

Accessibilité

Les sessions de formation se déroulent sur des sites différents selon les villes ou les dates, merci de nous contacter pour vérifier l'accessibilité aux personnes à mobilité réduite.

Pour tout besoin spécifique (vue, audition...), veuillez nous contacter au 01 85 77 07 07.