

A hand holding a lit lightbulb over a chalkboard with 'marketing strategy' written on it.

marketing
strategy

LEAD  BtoB
Your Manage Service Provider

PROGRAMME
OPERATIONNALISER
SON MARKETING
AUTOMATION AVEC
UNE PLATEFORME



Le marketing automation se démocratise pour devenir une réalité en PME. L'évolution des outils et l'accessibilité de ces derniers permet aux PME / TPE de transformer leurs pratiques pour une croissance commerciale plus rapide.

Zoho Marketing Automation OU ActiveCampaign sont des logiciels d'automatisation du marketing tout-en-un qui vous aident à gérer efficacement vos activités marketing sur plusieurs canaux. Générez un plus grand nombre de leads, convertissez-les en clients et conservez-les plus longtemps.

Vous avez le contrôle de votre stratégie marketing en un seul endroit pour guider, former et susciter l'engagement de vos leads, créer des parcours uniques de conversion de leads

Communiquez avec vos visiteurs à chaque étape de leur parcours, dès le premier point de contact, et créez des itinéraires individuels inspirés de leurs centres d'intérêt.

OBJECTIFS DE LA FORMATION ET COMPETENCES VISEES :

Être en mesure de se repérer efficacement dans l'application Marketing Automation et maîtriser les principales fonctionnalités de base de Zoho Marketing Automation OU Active Campaign pour initier l'automatisation de son marketing.

A l'issue de la formation le participant sera capable de mettre en œuvre les aptitudes et compétences suivantes :

Aptitude d'analyse : le participant sera capable d'appréhender la notion d'automatisation des actions marketing dans le cadre de son activité.

Compétence d'analyse : le participant sera capable de concevoir son premier scénario automatisé, de l'intégrer, le lancer, le suivre et mesurer ses résultats.



PRÉ-REQUIS

Connaissances élémentaires en relation client. Avoir un compte Zoho Marketing Automation et avoir effectué le PROGRAMME OPERATIONNALISER SON MARKETING AUTOMATION.

MODALITES

Formation e-learning composée d'une partie en FOAD et d'une partie de formations individuelles ou collectives à distance sous la forme d'échanges téléphonique ou de webinars participatifs.

OU

Formation en présentielle intra-entreprise.

HORAIRES

Les formations individuelles et collectives seront à programmer avec le formateur du lundi au vendredi entre 9H et 17H.



DURÉE

7 heures.

MODALITES D'ACCES

Formation chez le client ou à distance via un outil de partage de connexion. La formation sera effectuée à partir d'une base de démo ou directement dans la base client.

DELAI D'ACCES

Formation réalisable dès le lendemain et jusqu'à 2 mois après signature du devis en fonction des disponibilités.



MÉTHODES ET SUPPORTS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Evaluation des besoins et du profil du participant
- Apport théorique et séquences pédagogiques regroupées en différents modules,
- Cas pratiques
- Questionnaire et exercices
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Retours d'expériences
- Séquences pédagogiques regroupées en différents modules



MODALITES D'ÉVALUATION

- QCM/Quizz
- Grille d'évaluation
- Travaux pratiques
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Echanges avec le formateur par visioconférence (webinar), téléphone et mail moyens permettant le suivi et l'appréciation des résultats

Suivi de l'exécution :

- Feuilles de présence signées par le stagiaire et le formateur et par session de formation
- Attestation d'assiduité mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation.

Appréciation des résultats :

- Recueil individuel des attentes du stagiaire
- Questionnaire d'auto-évaluation des acquis en début et en fin de formation
- Évaluation continue durant la session
- Remise d'une attestation de fin de formation
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation



COUT DE LA FORMATION

735,00 € HT la journée ou 367,00 € HT la demi-journée

Accessibilité aux personnes handicapées : formation en ligne

Pour toute information complémentaire contactez notre [réfèrent handicap](#)

N° déclaration d'activité : ce numéro est enregistré auprès du préfet de la région Île de France. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Mise à jour : octobre 2023



CONTENU :

⊖ Séquence 1. :

Introduction à Zoho Marketing Automation
Les fonctionnalités intégrées de Campaigns
Alimentation et gestion des listes de contact

⊖ Séquence 2. :

Alimentation des listes par synchronisation avec Zoho CRM
La création des contenus
La gestion de la bibliothèque des modèles
L'envoi des campagnes
Les « Smart Pop-ups »
Les configurations
L'intégration dans un site web
Analytics sur site web (assistant web)

⊖ Séquence 3. :

Introduction aux parcours client (« journeys »)
Introduction aux engagements clients
Sondages
Événements & webinaire
Signature courriel marketing
« Smart URL »
Campagnes sociales

Formation 100% distancielle



Plusieurs financements sont possibles



Formation en tête-à-tête



Durée du module : 1 jour



Formation qualifiante

POUR EN SAVOIR PLUS

VOTRE CONTACT

Philippe DOREY Responsable de projet

Email : philippe.dorey@leadbtob.biz

stp.dijon@gmail.com

Mobile : +33 (0)7 67 02 32 43

STPH - 60 rue François 1er 75008 Paris

LEADBTOB est une marque de la société STPH

