CAMPAGNES ET ACTIONS MARKETING

Marketing automation : scénariser, automatiser et mesurer ses campagnes

Beaucoup d'équipes disposent d'un outil d'automation mais ne l'utilisent que pour envoyer des campagnes en masse. Les scénarios se limitent à un message de bienvenue, les scores ne servent à personne, les contacts inactifs restent dans la base et le commerce ne voit jamais arriver les leads promis. L'outil coûte cher et la valeur reste invisible. Deux jours de perfectionnement pour construire des scénarios réellement déclenchés par les comportements : segmentation, arbre de décision, scoring, passage de relais au commerce et suivi de performance. Les scénarios sont conçus sur les cas apportés par les participants.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 750 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Chargés de marketing digital responsables CRM growth managers et chefs de projet déjà équipés d'un outil de marketing automation.

PRÉREQUIS
Pratique régulière de l'emailing et connaissance d'un outil de marketing automation ou d'un CRM.

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

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

- Définir les segments et les événements déclencheurs d'un scénario
- Concevoir un arbre de décision avec conditions et délais d'attente
- Mettre en place un score comportemental et ses seuils de transmission
- Articuler le passage de relais entre marketing et commerce
- Analyser les résultats d'un scénario et décider des corrections
- Contrôler la conformité du traitement des données de contact

03 Programme détaillé

M1 Base de contacts et segmentation

- Poser les fondations avant d'automatiser
- Structurer les champs et les statuts de contact
- Construire des segments dynamiques exploitables
- Traiter les doublons et les contacts inactifs
- Vérifier le consentement et la traçabilité des données
- Atelier : Audit d'une base de contacts fictive avec identification des champs manquants et des segments à créer.

M2 Concevoir un scénario

- Du déclencheur à la sortie du parcours
- Choisir un événement déclencheur pertinent
- Construire l'arbre de décision avec conditions et délais
- Prévoir les sorties et les cas non conformes au parcours
- Écrire les messages de chaque branche
- Cas pratique : Conception sur papier puis dans l'outil d'un scénario de relance après téléchargement d'un contenu.

M3 Scoring et passage au commerce

- Transmettre les bons contacts au bon moment
- Distinguer score de profil et score de comportement
- Fixer les seuils de transmission avec les commerciaux
- Définir la fiche de lead transmise et ses champs obligatoires
- Organiser le retour d'information sur les leads refusés
- Mise en situation : Négociation entre marketing et commerce sur la définition du lead qualifié et sur le seuil de transmission.

M4 Mesure et amélioration

- Piloter des scénarios vivants
- Choisir les indicateurs propres à chaque scénario
- Construire un tableau de suivi lisible
- Conduire des tests comparatifs sur un message ou un délai
- Décider d'arrêter de modifier ou de dupliquer un scénario
- Atelier : Analyse des résultats d'un scénario existant et rédaction de trois corrections priorisées.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
- OPCO et plan de développement des compétences
- FAF et CFP
- France Travail
- Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 1 750 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 26/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr