Blue AcademIA
Blue AcademIA est une marque de BlueMarketing
contact@blueacademia.fr
www.blueacademia.fr

Programme de formation : Concevoir des parcours clients automatisés avec Brevo

Cette formation permet aux participants de concevoir et déployer des parcours automatisés avec Brevo, en s'appuyant sur leurs propres objectifs marketing, commerciaux ou relationnels. Les apprenants apprennent à structurer leurs données, segmenter leurs audiences et construire des scénarios adaptés aux parcours réels de leurs clients ou prospects.

À travers des cas pratiques appliqués à leur entreprise, ils créent ou améliorent des automatisations concrètes : parcours de bienvenue, relance commerciale, nurturing, réactivation de contacts, demande d'avis ou fidélisation. À l'issue de la formation, ils sont capables de concevoir, tester et optimiser des scénarios simples ou avancés pour gagner du temps, renforcer l'engagement et améliorer les performances commerciales.

Durée : 14.00 heures ou 2.00 jour(s) si formation en présentiel.

Lieu : À distance ou en présentiel

Profils des stagiaires

- Responsable marketing
- Chargé marketing
- Responsable communication
- Responsable CRM
- Dirigeant d'entreprise
- Indépendant / Freelance

Prérequis

- Maîtriser les fonctionnalités fondamentales de Brevo
- Savoir importer des contacts
- Savoir créer et envoyer une campagne emailing
- Avoir suivi la formation « Créer des campagnes emailing avec Brevo » ou posséder des compétences équivalentes
- Les pré-requis sont validés lors d'un échange avec le commanditaire du projet de formation et retranscrits dans le document de recueil des besoins. Il s'agit d'un document collaboratif partagé systématiquement avec le commanditaire à l'issue du premier entretien pour co-construire l'action de formation. Par ailleurs, nous adressons à chaque apprenant, 2 semaines avant le début de la formation, un questionnaire de préparation de la formation pour adapter au mieux la formation à ses besoins.

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les principes du marketing automation et du parcours client
- Identifier les opportunités d'automatisation adaptées à son activité

- Structurer et segmenter sa base de données pour optimiser ses automatisations
- Configurer des déclencheurs, conditions et actions automatisées dans Brevo
- Concevoir des scénarios simples et avancés répondant à des objectifs marketing ou commerciaux
- Tester, analyser et optimiser les automatisations mises en place

Contenu de la formation

- Comprendre le marketing automation et le parcours client
    - Définition et enjeux du marketing automation
    - Identifier les différentes étapes du parcours client
    - Cartographier le parcours client de son entreprise
    - Identifier les points de contact automatisables
    - Définir les objectifs de ses futurs scénarios
- Découverte de la fonctionnalité Automation de Brevo
    - Présentation de l'interface
    - Comprendre le fonctionnement des workflows
    - Les déclencheurs disponibles
    - Les conditions et branches de décision
    - Les actions automatisées
- Structurer ses données pour automatiser efficacement
    - Organiser sa base de contacts
    - Exploiter les attributs et champs personnalisés
    - Comprendre les segments dynamiques
    - Mettre en place une segmentation comportementale
    - Créer des audiences pertinentes selon ses objectifs
- Préparer ses automatisations
    - Qualification des contacts
    - Gestion des tags et critères de ciblage
    - Définition des audiences d'entrée dans les scénarios
    - Cas pratiques de segmentation appliquée
- Créer ses premiers scénarios automatisés
    - Création d'un workflow simple
    - Paramétrage des déclencheurs et conditions
    - Personnalisation des communications
    - Gestion des délais et des actions
- Concevoir des scénarios simples
    - Les ateliers sont personnalisés selon les besoins des participants.
    - Exemples de cas d'usage :
    - Parcours de bienvenue
    - Téléchargement d'un contenu
    - Demande de prise de contact
    - Relance automatique après inscription
- Concevoir des scénarios avancés adaptés à son activité
    - Les ateliers sont personnalisés selon les besoins des participants.
    - Exemples de cas d'usage :
    - Panier abandonné e-commerce
    - Relance commerciale automatisée

- Nurturing de prospects
- Réactivation de contacts inactifs
- Qualification automatique des leads
- Demande d'avis client
- Fidélisation et engagement client
- Automatisation des actions commerciales

- Analyse et optimisation des automatisations
  - Vérification du bon fonctionnement des scénarios
  - Tests et validation des workflows
  - Analyse des performances
  - Identification des axes d'amélioration
  - Optimisation continue des parcours clients
- Atelier pratique
  - Création ou amélioration d'un scénario réel de l'entreprise participante
  - Présentation des scénarios réalisés
  - Recommandations personnalisées du formateur

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

Experte de Brevo (dont 4 années chez l'éditeur), Oriane transmet une méthodologie concrète pour concevoir et optimiser des parcours clients automatisés. Les participants travaillent sur leurs propres enjeux afin de construire des scénarios de marketing automation immédiatement exploitables dans leur entreprise.

Moyens pédagogiques et techniques

- Supports pédagogiques commentés et partagés à distance
- Apports méthodologiques structurés
- Missions d'application intersession sur le cas réel de l'apprenant
- Pour les formations en présentiel, des salles de formation agréables, lumineuses, spacieuses, modernes, équipées de connexion très haut débit, de grands écrans, et à proximité immédiate des transports.
- Pré-requis matériels : disposer d'un ordinateur. En cas de formation à distance, disposer également d'une connexion internet.
- Une semaine avant le début de la formation, nous donnons, à chaque participant, un accès sécurisé à notre plate-forme de formation en ligne (LMS : Learning Management System). L'apprenant accède via son extranet au livret d'accueil, au tuto de l'espace apprenant et au règlement intérieur.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Mises en situation
- Feuilles de présence
- Suivi des missions d'application réalisées entre les séances
- Recommandations personnalisées
- Formulaires d'évaluation de la formation
- Certificat de réalisation de l'action de formation
- 10 jours avant l'entrée en formation : Nous transmettons à chaque stagiaire un questionnaire de préparation de la formation permettant d'adapter au mieux la formation à ses besoins.
- Pendant la formation : Le contrôle de connaissances et des acquis se font de façon continue via des quiz en ligne avec notation instantanée et des cas pratiques à réaliser. En fin de formation, les stagiaires restituent leurs travaux avec feedback du formateur.

- A l'issue de la formation : Nous adressons aux stagiaires un questionnaire de satisfaction à chaud et d'auto-diagnostic. Nous mesurons ainsi leur satisfaction et constatons directement l'évolution des compétences en comparaison avec les données recueillies avant la formation. Nous adressons un questionnaire d'évaluation au formateur.
- 15 jours après la fin de la formation : Nous adressons un questionnaire d'évaluation au financeur (OPCO).
- Un mois après la formation : Nous adressons un questionnaire d'évaluation aux différentes parties prenantes : commanditaire /manager.
- 3 mois après la formation : Nous transmettons au stagiaire un questionnaire d'évaluation à froid pour évaluer l'impact de la formation dans son activité professionnelle.

Tarif de la formation

À partir de 2800.00 €HT
TVA non applicable, art. 261-4-4 du CGI