

# LE MARKETING RELATIONNEL

## L'automatisation marketing

REF : MC2020015

Le + :

Certificat d'attestation de formation  
après réussite de l'examen en ligne

### Objectifs :

- Utiliser l'automatisation marketing dans son plan marketing
- Produire les campagnes de marketing adaptées



**Pré-requis :** Aucun pré-requis



**Pour qui ? :** Chefs de projet webmarketing  
et responsables marketing

**Durée :** 2 jours (14 heures)

**Lieu :** Dans nos locaux (cf planning)  
Dans vos locaux (> 4 personnes)



### Formations associées :

- Le parcours utilisateur (EX)
- Les personas
- Les outils CRM
- Les jeux marketing

## CONTENU

- Définition de l'automatisation marketing ou marketing automation
- L'inbound marketing
- Identifier les tâches pouvant être optimisées
- Utiliser le bon outil
- Les interfaces utilisées
- Comprendre les comportements clients et définir les déclencheurs
- Identifier les personas
- Etablir des scénarios
- Créer ses matrices emails
- Choisir les canaux de diffusion
- Relancer les consommateurs
- Analyser les résultats
- ROI : taux de clics, taux de rejets...
- Améliorer son lead scoring
- Cas pratiques