

MARKETING OPÉRATIONNEL

Automatiser ses campagnes marketing avec Brevo

DURÉE

14 h — 2 jours

FINANCEMENT

OPCO, plan de développement des compétences

MODALITÉS

Présentiel ou distanciel synchrone, 2 journées de 7 heures

DÉLAI D'ACCÈS

Inscription possible jusqu'à 11 jours ouvrés avant le démarrage, sous réserve de places disponibles.

Brevo permet de déclencher des messages selon le comportement d'un contact plutôt que selon un calendrier. Encore faut-il avoir décidé quels comportements méritent une réaction. Ces deux journées construisent trois scénarios complets — accueil, relance, réactivation — en partant du parcours réel de vos clients, et les mettent en service avant la fin de la session.

Objectifs professionnels visés

À l'issue de la formation, le participant est capable de : structurer une base de contacts en listes, attributs et segments dynamiques ; mettre en place une collecte de contacts conforme au RGPD avec preuve du consentement ; concevoir un message lisible sur mobile et en messagerie ; paramétrer l'authentification du domaine expéditeur et surveiller sa délivrabilité ; concevoir et mettre en service un scénario automatisé à déclencheur comportemental ; analyser les performances d'un scénario et le corriger.

Prérequis

Disposer d'un compte Brevo, même en version gratuite, créé avant l'entrée en formation, et d'un accès administrateur au domaine ou au site pour les exercices de paramétrage. Aucune compétence technique avancée.

Publics visés

Chargés de marketing et de communication, responsables e-commerce, dirigeants de TPE gérant eux-mêmes leurs campagnes, assistants commerciaux en charge des relances.

Programme détaillé

1. Structurer sa base de contacts

Listes, attributs, segments dynamiques. Choisir entre une propriété de contact et une liste. Conséquences d'une base mal structurée sur tous les scénarios à venir.

2. Collecter proprement

Formulaires d'inscription, double opt-in, page de désinscription, mentions obligatoires. Conformité RGPD et preuve du consentement.

3. Concevoir un message qui arrive

Objet, préheader, structure, appel à l'action, version texte. Contraintes d'affichage sur mobile et messageries.

4. Délivrabilité

Authentification du domaine expéditeur, réputation, nettoyage des adresses inactives, gestion des plaintes. Ce qui envoie durablement vos campagnes en indésirables.

5. Logique d'un scénario

Déclencheur, conditions, délais, branches, sortie. Représenter le scénario sur papier avant de le construire dans l'outil.

6. Scénario d'accueil

Séquence de bienvenue en trois à cinq messages, avec embranchement selon l'engagement. Construction et test réels.

7. Scénario de relance

Réaction à un comportement : formulaire abandonné, page tarifs consultée, devis sans suite, panier abandonné pour les activités marchandes.

8. Scénario de réactivation

Détecter l'inactivité, tenter la reprise de contact, désabonner proprement ceux qui ne reviendront pas. Effet bénéfique sur la délivrabilité.

9. Mesurer et corriger

Taux d'ouverture, de clic, de conversion, de désinscription. Test A/B sur objet et contenu. Revue mensuelle des scénarios actifs.

Journée 1 — Poser les fondations

Journée 2 — Automatiser

Livrable de fin de session

Trois scénarios automatisés actifs dans votre compte Brevo, une base de contacts segmentée et conforme, et votre tableau de suivi des performances.

Moyens et méthodes pédagogiques

Construction et mise en service effective de trois scénarios dans le compte du participant. Un poste par personne. Les envois de test se font exclusivement vers des adresses de test fournies par le formateur, aucune campagne n'est diffusée vers une base réelle pendant la session. Schémas de scénarios et modèles de messages remis au format éditable. Groupe limité à 8 personnes.

Modalités d'évaluation

Évaluation diagnostique au positionnement sur les pratiques d'emailing et l'état de la base de contacts. Contrôle de conformité du dispositif de collecte en fin de journée 1, sur une liste de points RGPD communiquée en amont. En fin de parcours, les trois scénarios construits sont testés en conditions réelles et évalués selon une grille critériée portant sur la logique de déclenchement, la gestion des sorties et la pertinence des indicateurs retenus.

Financements mobilisables

OPCO, plan de développement des compétences, France Num, autofinancement. Nous vous accompagnons dans le montage du dossier.

Accessibilité et situation de handicap

Nos formations sont ouvertes aux personnes en situation de handicap. En intra-entreprise, nous vérifions avec vous en amont l'accessibilité des locaux, des accès et des équipements. En inter-entreprises, nous retenons des salles accessibles aux personnes à mobilité réduite et en demandons l'attestation au loueur. À distance, le rythme, la durée des séquences et les supports sont adaptables. Référent handicap : Sylvain Guéraiche, 06 60 27 32 25, contact@strategies-formations.fr. Contactez-le avant l'inscription, ou dès que le besoin apparaît : chaque demande est

étudiée et tracée.

Contact et référent

Référent pédagogique : Sylvain Guéraiche, formateur. Déclaration d'activité enregistrée auprès de la DREETS Occitanie sous le numéro 76341468534 Activateur France Num.

Programme mis à jour le 12 septembre 2026. Version en ligne : <https://strategies-formations.fr/formation/automatiser-campagnes-marketing-brevol/>