PROGRAMME DE FORMATION

Marketing automation et inbound : scénarios, lead scoring et nurturing

Commerce, Marketing & Vente

RÉFÉRENCE
WF-0490

VERSION
V2026-005

ÉDITION
3 novembre 2026

DOMAINE
Commerce, Marketing & Vente

DURÉE
21 h

MODALITÉ
Distanciel asynchrone (e-learning)

PROGRAMME
6 modules
25 leçons

SANCTION
Attestation
et certificat de réalisation

Objectifs pédagogiques

- Concevoir une stratégie inbound : personas, parcours d'achat, contenus par étape et offres de conversion.
- Capter des contacts par des pages et formulaires conformes, et structurer la base (propriétés, cycle de vie, sources).
- Concevoir et paramétrer des scénarios automatisés (bienvenue, nurturing, relance, réengagement) avec conditions et sorties.
- Construire un modèle de lead scoring (profil et engagement) et définir avec les ventes les règles de qualification et de passage.
- Respecter les règles de consentement, d'opposition et de pression marketing dans les scénarios.
- Mesurer la performance du dispositif (conversion par étape, contribution au chiffre d'affaires) et l'améliorer.

L'essentiel de la formation

Public visé

Responsables et chargés de marketing digital, en priorité en B2B, ainsi que dirigeants de PME qui veulent générer des contacts qualifiés, les faire mûrir par des scénarios automatisés et les transmettre aux ventes au bon moment.

Prérequis

- Pratiquer l'envoi de campagnes d'e-mails (niveau de la formation WF-0485 ou expérience équivalente).
- Connaître les notions de cible, de persona et de parcours d'achat ; la formation WF-0493 les présente.
- Disposer d'un ordinateur avec une connexion internet ; savoir utiliser un tableur à un niveau simple.

Modalités et déroulement

Formation à distance, en ligne, à rythme libre, organisée autour d'entreprises fictives (Maison Ardelle, torréfacteur artisanal avec boutique et vente en ligne ; Brévance, éditeur de logiciel B2B ; Atelier Solvène, institut de beauté de quartier — entreprises fictives, données fictives). Un test de positionnement ouvre le parcours. Chaque leçon associe une vidéo d'explication, une fiche pratique à conserver et deux mises en pratique corrigées (paramétrages dans des interfaces reconstituées, exercices sur fichiers de contacts fictifs, études de cas, rédactions, décisions argumentées) ; chaque module se clôt par un atelier de synthèse corrigé, une vidéo récapitulative et un quiz. Plus de la moitié du temps est consacrée à la pratique (cas, décisions, rédactions, livrables), le reste aux apports et aux évaluations. Accompagnement par un formateur par messagerie (réponse sous 48 h ouvrées), correction individuelle des livrables sur demande.

Méthodes pédagogiques

- Positionnement en début de parcours
- Apports en vidéo : explications et démonstrations
- Mises en situation et scénarios à décisions
- Études de cas
- Exercices d'application et mises en pratique corrigées
- Production de livrables professionnels
- Atelier de synthèse en fin de module
- Quiz et QCM d'auto-évaluation
- Accompagnement et retours du formateur

Répartition du temps de formation : **20 %** théorique · **52 %** pratique · **28 %** évaluation

Moyens pédagogiques et techniques

- Plateforme de formation en ligne, accès individuel à distance
- Vidéos pédagogiques
- Fiches pratiques à conserver
- Modèles et supports téléchargeables
- Quiz et exercices interactifs en ligne
- Correction des productions sur grille de critères
- Messagerie avec le formateur (réponse sous 48 h ouvrées)

Modalités d'évaluation

Positionnement initial (non éliminatoire) ; correction automatique ou sur grille critériée de chaque exercice ; atelier de synthèse corrigé et quiz à la fin de chaque module ; évaluation finale interne : dispositif inbound complet pour une entreprise B2B fictive (contenu d'appel, formulaire conforme, scénario de nurturing paramétré, modèle de scoring, règles de passage aux ventes, tableau de bord), corrigé sur grille, et questionnaire de 20 questions. Seuil de réussite interne : 70 % des critères. Une attestation de fin de formation précise les compétences évaluées ; aucune certification n'est délivrée.

Sanction

Une attestation de fin de formation et un certificat de réalisation sont remis au participant sous réserve de la réalisation du parcours.

Cette formation n'est pas présentée comme préparant à une certification enregistrée : elle ne comprend ni inscription ni présentation à des épreuves de certification, et n'ouvre droit à aucune délivrance de certification ni au financement par le CPF.

Modalités et délais d'accès

La demande d'inscription peut être effectuée par téléphone, par courrier électronique ou au moyen du formulaire en ligne.

Un entretien ou un questionnaire de positionnement permet de vérifier l'adéquation de la formation avec les besoins, le niveau initial et les prérequis du candidat.

L'inscription devient définitive après validation du dossier administratif, acceptation des documents contractuels et, le cas échéant, confirmation du financement.

Les accès à la plateforme sont généralement activés sous 48 à 72 heures ouvrées après validation complète du dossier.

Les formations à distance sont proposées en entrées et sorties permanentes, sous réserve des délais ou dates imposés par le financeur ou le certificateur.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Vidéos sous-titrées et transcrites, fiches pratiques et corrigés en version texte lisible par les lecteurs d'écran, tableaux fournis aussi en format tableur accessible, navigation au clavier, rythme libre et durée allongeable pour les exercices chronométrés. Référent handicap joignable à handicap@will-formation.com pour étudier toute adaptation (durée, supports, outils, modalités d'évaluation).

Tarif de la formation

Prix : **1 670 €**

Financement : prise en charge possible par les organismes financeurs, selon les critères d'éligibilité applicables.

Qualiopi processus certifié

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : ACTIONS DE FORMATION. Certificat QUA25070009. WILL FORMATION — Société par actions simplifiée à associé unique au capital de 30 000 € — NDA 11757059675 (cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État) — SIRET 893 713 180 00014 — 01 85 09 25 99 — info@will-formation.com — www.will-formation.com

Programme détaillé

6 modules, 25 leçons — durée totale 21 h.

01 Concevoir sa stratégie inbound

1. Positionnement — marketing automation et inbound
2. Les principes de l'inbound et de l'automatisation
3. Personas B2B et parcours d'achat
4. Cartographier les contenus et les offres de conversion
5. Atelier de synthèse — Concevoir sa stratégie inbound

02 Capter et structurer ses contacts

1. Concevoir une page de destination et son formulaire
2. Structurer les propriétés et le cycle de vie
3. Créer des listes dynamiques et soigner la qualité des données
4. Atelier de synthèse — Capter et structurer ses contacts

03 Concevoir des scénarios automatisés

1. Dessiner un scénario avant de le paramétrer
2. Paramétrer et tester un scénario
3. Scénarios de base et pression marketing
4. Atelier de synthèse — Concevoir des scénarios automatisés

04 Faire mûrir ses contacts par le nurturing

1. Concevoir une séquence de nurturing
2. Personnaliser par persona et par comportement
3. Orchestrer plusieurs canaux
4. Atelier de synthèse — Faire mûrir ses contacts par le nurturing

05 Qualifier par le lead scoring et aligner marketing et ventes

1. Construire un modèle de scoring
2. Définir la qualification et l'accord avec les ventes
3. Calibrer le scoring sur les résultats réels
4. Atelier de synthèse — Qualifier par le lead scoring et aligner marketing et ventes

06 Mesurer et optimiser son dispositif

1. Choisir ses indicateurs et construire le tableau de bord
2. Analyser la contribution au chiffre d'affaires
3. Optimiser et gouverner les scénarios
4. Atelier de synthèse — Mesurer et optimiser son dispositif