

Automatisation des tâches professionnelles et prospection multicanale

Public : Entrepreneurs, salariés, freelances, responsables marketing ou commerciaux.

Prérequis :

- Maîtrise de l'environnement bureautique et d'un navigateur web

Objectifs :

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

- Identifier les tâches répétitives à faible valeur ajoutée dans leurs activités quotidiennes (gestion de leads, relances, prises de rendez-vous, diffusion d'annonces...) et les transformer en processus automatisés simples et efficaces.
- Maîtriser des outils d'automatisation accessibles (Zapier, Make, Lemlist, Notion, Airtable...) pour optimiser la prospection, le suivi client, la communication et l'organisation interne.
- Automatiser la prospection multicanale (email, LinkedIn, SMS), notamment pour capter des vendeurs, acheteurs, investisseurs ou partenaires, avec des campagnes personnalisées et performantes.
- Structurer et suivre efficacement les relations clients grâce à des systèmes connectés (CRM, agendas, messagerie), tout en respectant les contraintes légales (RGPD, anti-spam).
- Déployer un projet complet d'automatisation lié à une problématique métier réelle (gestion de leads, publication d'annonces, relance, suivi des dossiers...) et applicable immédiatement dans leur quotidien professionnel.

Durée : 60 heures soit 8 jours de formation

Modalités et délais d'accès : La formation peut débuter à tout moment de l'année. Toutefois, un délai de préparation d'environ trois semaines est nécessaire pour constituer le dossier du stagiaire.

Méthodes mobilisées :

- Livret de formation mis à disposition
- Entraînements personnalisés
- Suivi pédagogique et technique actif (mails, appels, messages internes)

Assistant technique : Monsieur Jason Munuera - contact@bubblelead.fr

Modalités d'évaluation :

Avant la formation : Questionnaire de positionnement.

Dernier jour de formation : Le questionnaire est identique à celui de positionnement afin de mesurer l'évolution des compétences acquises.

Tarifs : Tarifs sur demande, avec possibilité de financement via OPCO.

Modalités de financement

Plusieurs solutions de financement peuvent être mobilisées selon la situation du bénéficiaire :

- OPCO : prise en charge possible pour les salariés et les entreprises, selon les critères et conditions de financement de l'OPCO concerné.
- France Travail : financement possible pour les demandeurs d'emploi, sous réserve de validation par France Travail.
- Financement employeur : prise en charge possible directement par l'entreprise dans le cadre de son plan de développement des compétences.
- Financement personnel : possibilité de financer tout ou partie de la formation sur fonds propres. Le bénéficiaire peut financer tout ou partie de la formation sur fonds propres. Le règlement peut être effectué par virement bancaire ; un RIB est transmis lors de la signature du contrat de formation. Un règlement par chèque est également accepté.
- Autres dispositifs de financement : étude des possibilités de prise en charge en fonction du statut et de la situation du bénéficiaire.

Un devis personnalisé peut être établi sur demande. Les modalités de financement sont étudiées avec le bénéficiaire en amont de l'entrée en formation.

Accessibilité aux personnes handicapées : Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap. Chaque situation étant unique, nous vous demandons de préciser à l'inscription votre handicap. Nous pourrions ainsi confirmer l'ensemble des possibilités d'accueil et vous permettre de suivre la formation dans les meilleures conditions en accord avec votre employeur. Pour toutes informations complémentaires, nous vous conseillons les structures suivantes : ONISEP, AGEFIPH et FIPHFP.

Contact Référent handicap: Monsieur Jason Munuera - contact@bubblelead.fr

Contact :

Monsieur Jason Munuera - contact@bubblelead.fr

Contenu pédagogique :

MODULE 1 – Introduction à l'automatisation (6h)

- Comprendre les enjeux de l'automatisation dans un environnement professionnel
- Identifier les outils disponibles sur le marché
- Sensibilisation aux notions de RGPD et d'éthique

Contenu :

- Définition, usages et limites de l'automatisation
- Panorama des outils : Zapier, Make (ex-Integromat), Lemlist, Notion, Airtable
- Règles juridiques et bonnes pratiques

MODULE 2 – Automatiser des processus simples avec Zapier et Make (12h)

- Créer des scénarios automatisés entre applications web
- Gérer les déclencheurs et les conditions
- Suivre et déboguer les automatisations

Contenu :

- Présentation et prise en main de Zapier & Make
- Études de cas : génération de leads, envoi automatique d'emails, gestion de formulaire
- Mise en place de flux entre Google Forms, Gmail, Notion, CRM

MODULE 3 – Automatiser la prospection LinkedIn et Email (12h)

- Créer des campagnes personnalisées avec Lemlist
- Utiliser LinkedIn Sales Navigator pour segmenter les cibles
- Mesurer les résultats et optimiser les performances

Contenu :

- Paramétrage Lemlist + connexion CRM
- Création de séquences multicanales

- Analyse de KPI (taux d'ouverture, clic, réponse...)

MODULE 4 – Base de données et automatisation avec Notion & Airtable (10h)

- Créer et organiser une base de données automatisable
- Relier Notion / Airtable avec d'autres outils pour fluidifier les tâches
- Mise en pratique : pipeline de prospection automatisé

Contenu :

- Structuration de bases de données relationnelles
- Liaison avec Zapier ou Make
- Cas d'usage : suivi client, gestion de projet, content marketing

MODULE 5 – Automatiser les relances commerciales et marketing (10h)

- Mettre en place un pipeline de suivi automatisé
- Intégrer des scénarios de relance par mail ou messagerie
- Suivi des conversions

Contenu :

- Modèles de relance client (email + messagerie)
- Suivi via tableau de bord (Notion, Google Sheets)
- Intégration avec Google Calendar, Gmail, CRM

MODULE 6 – Atelier projet : automatiser un processus métier (10h)

- Application personnalisée à un besoin réel du participant
- Déploiement d'un système complet automatisé
- Présentation en fin de formation

Contenu :

- Définition du besoin et choix des outils
- Mise en œuvre du processus automatisé
- Test, amélioration, restitution devant le formateur

*Sur l'année 2025 :
Nombre de stagiaire : 2
Taux de satisfaction : 80%*