

## 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](mailto: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.

**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 pourrons 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](mailto:contact@bubblelead.fr)

J&S COACHING - BUBBLELEAD

5 avenue du Val Saint André, bât. Le Luberon, 13100 Aix-en-Provence

N° SIRET : 92091068400017 DA enregistrée auprès du Préfet de la région PACA

Contact : [contact@bubblelead.fr](mailto:contact@bubblelead.fr)

**Contact :**

Monsieur Jason Munuera - [contact@bubblelead.fr](mailto: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%*