



## Catalogue de formation 2022

# Gagnez en efficacité et exploitez tout le potentiel des solutions SECUTIX

## Nous proposons différentes formations à l'utilisation de nos logiciels

- ✓ Formations initiales
- ✓ Formations complémentaires
- ✓ Formations personnalisées

## Ces formations peuvent être réalisées

- ✓ Sur site dans vos locaux
- ✓ Au siège de SECUTIX
- ✓ A distance, via Microsoft Teams, Zoom, Skype...

## Les délais d'accès à nos formations

- ✓ Les dates de formation sont programmées d'un commun accord, en fonction des plannings de nos différents formateurs.

## Accessibilité

- ✓ SecuTix s'attache à rendre toutes ses formations accessibles aux personnes en situations de handicap.
- ✓ Un entretien avec le référent handicap a lieu afin de déterminer la faisabilité du projet et convenir des solutions à mettre en place pour que la formation se passe dans les meilleures conditions.

## Nos outils et méthodes pédagogiques

### Sur site

- ✓ 1 formateur
- ✓ 1 salle de formation équipée d'un écran de projection, d'un vidéoprojecteur
- ✓ 1 ordinateur avec accès au logiciel pour chaque participant
- ✓ 1 support de cours pour chaque participant

### A distance

- ✓ 1 formateur
- ✓ 1 ordinateur avec accès au logiciel pour chaque participant équipé d'un micro, de hauts parleurs et d'une caméra (optionnelle)
- ✓ Applications utilisées : TeamViewer, Microsoft Teams, Zoom, Skype, ou autre...
- ✓ 1 support de cours pour chaque participant

## Formations SECUTIX : mode d'emploi

- ✓ L'évaluation des besoins de formation est réalisée par le formateur, qui vérifie que les prérequis soient bien respectés, et définit avec le demandeur les différentes modalités (lieu, date, durée, moyens techniques...
- ✓ Une convocation à la formation est adressée à la personne responsable de l'organisation de la formation au sein de la structure demandeuse. Cette personne transmet ensuite la convocation à chaque participant inscrit à la session
- ✓ Une auto-évaluation de chaque participant est réalisée en début et en fin de stage
- ✓ Chaque participant devra signer la feuille de présence de chacune des sessions
- ✓ A l'issue de la formation, un questionnaire de satisfaction est remis à chaque participant afin qu'il évalue la formation dans sa globalité.

## Une pédagogie active et concrète !

- ✓ Notre équipe pédagogique met tout en œuvre afin de s'adapter au mieux à vos réels besoins. La formation est dispensée avec vos données et vos usages, de façon à vous rendre autonome très rapidement sur nos logiciels.
- ✓ Des conseils de bonnes pratiques, issus de notre longue expérience dans votre domaine d'activité, permettent ainsi d'optimiser un maximum les fonctionnalités proposées par nos solutions
- ✓ Des exercices sont proposés tout au long de la session de formation, afin de mettre en pratique les différents cas.
- ✓ Après la formation, notre équipe reste disponible pour toutes éventuelles questions ou compléments d'informations via notre plateforme d'assistance SAM (Service Assistance et Maintenance), par téléphone ou bien par mail.
- ✓ Le formateur s'assurera, quelques temps plus tard, que la formation a bien été assimilée, et que les participants sont à l'aise avec les logiciels et les différents sujets abordés



## FORMATION MARKETING

**INTITULE DE LA FORMATION :** M1 Concept et principes de base  
M2 Création de cibles, Gestion des campagnes

**TARIF : 575€ HT**

### MODALITES :

Formation pouvant être dispensée en **Présentiel ou à Distance**  
Délai d'accès : Un minimum de 15 jours en fonction de la prise en charge du dossier

### DUREE DE LA FORMATION ET NOMBRE DE PARTICIPANTS

**Nombre de jours :** -  
**Nombre d'heure :** 02H00  
**Nombre de participant maximum :** 8

### A QUI S'ADRESSE LA FORMATION :

Cette formation s'adresse aux employés devant utiliser le logiciel dans le cadre de leur fonction en entreprise.

### OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :

A l'issue de cette formation, le stagiaire sera capable de comprendre le fonctionnement de la gestion des contacts dans SecuTix

### PRE-REQUIS :

**Aucun**

### MOYENS PEDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENTS

#### Evaluation et Suivi Pédagogique :

- Une auto-évaluation sera transmise à l'apprenant début de session afin d'apprécier son niveau de connaissance dans le domaine de la billetterie.
- Un bilan est effectué sur la dernière heure de formation pour mesurer la progression du participant et les points clés à réviser.
- Support remis aux stagiaires

#### Modalités d'assistance :

- Les coordonnées des personnes assurant le suivi du participant lui seront transmises au début de la formation (convocation)
- Le participant pourra contacter le référent SecuTix du lundi au vendredi, de 9h00 à 17h00, celui-ci s'engage à le recontacter dans un délai de 24 à 48 heures

### METHODES D'EVALUATION

- Exercices pratiques
- Suivi des présences avec les feuilles d'émargement signée chaque demi-journée
- Attestation de fin de formation

### M1 Concept et principes de base

#### Module : Les fiches contact

- 2 grands types de contacts : Individuels et Structures
- Les rôles des contacts : public, relais, membre...
- Les éléments disponibles sur la fiche : données personnelles, historiques des envois et des achats, critères de qualification

### M2 Création de cibles, Gestion des campagnes

1. La création des modèles d'email
2. La génération des cibles
3. L'envoi des campagnes
4. Les URL traquées
5. L'import de contacts

#### Bilan de fin de formation