



# Catalogue de formation 2023 MARKETING

**SECUTIX**  
24 RUE DE LONDRES 75008 PARIS  
Siret : 49 1 219 648 000 12  
Numéro de déclaration d'activité : 11754627475 auprès de la Région Ile de France

# SOMMAIRE

**Page 3**

**Formation M1 - Concepts et principes de base**

**Page 6**

**Formation M2 - Création de cibles et gestion de campagnes**

**Page 9**

**Formation M3 - Ciblage avancé**



**Page 13**

**Formation M4 - Avantages, codes promotionnels et ventes croisées**

## Formation M1 - Concepts et principes de base



**Natalia Malvar**  
Learning and Adoption  
Professional Services  
Senior Specialist

 natalia.malvar.ariza@secutix.co  
m  (+33) 07 72 46 98  
86

### OBJECTIFS DE LA FORMATION ET COMPÉTENCES VISÉES :

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

### MODALITÉS DE SUIVI ET D'EXÉCUTION DE LA FORMATION

#### 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, chaque demi-journée.
- 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.

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT MOBILISÉES ET INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

### 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...
- support de cours pour chaque participant

## ACCESSIBILITÉ HANDICAP

### Formations SECUTIX : mode d'emploi

- 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 terminer la faisabilité du projet et convenir des solutions à mettre en place pour que la formation se passe dans les meilleures conditions.
- Contact : natalia.malvar.ariza@secutix.com

## Formation M1 - Concepts et principes de base

<b>Public visé</b>	Cette formation est destinée à tous les utilisateurs de la solution SecuTix
<b>Format</b>	Présentiel et distanciel
<b>Prérequis</b>	Aucun prérequis spécifique n'est demandé
<b>Modalités et délai d'accès</b>	Fiche de renseignements entreprise à remplir obligatoirement
<b>Modalités d'évaluation</b>	Exercices pratiques sur le logiciel
<b>Rythme</b>	Temps plein (Consécutif)
<b>Niveau de Formation</b>	D - Autre formation professionnelle
<b>Spécialité</b>	Formations générales
<b>Tarifs (en €)</b>	740,00 € (des frais de déplacement pourront être ajoutés)
<b>Durée</b>	0,5 jour – 3,5 heures

## MODULE 1 - CONTACTS ET CRITÈRES - 3H30

### 1. 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
- Exercices d'application : Créer leur contact, une structure, et les fait relier l'un à l'autre (approx. 20 minutes)

### 2. Gestion des fiches contact :

- Liste d'attente
- Dédoublonnage des contacts
- Exercices d'application : Dédoubler des contacts (approx. 10 minutes)



### 3. Création des critères contact :

- Création des critères contact en autonomie : Booleens, liste déroulante, choix multiple...
- Exercices d'application : Création d'un nouveau critère contact (approx. 15 minutes)

## M2 - Création de cibles et gestion de campagnes



**Natalia Malvar**  
Learning and Adoption  
Professional Services  
Senior Specialist

 natalia.malvar.ariza@secutix.co  
m  (+33) 07 72 46 98  
86

### OBJECTIFS DE LA FORMATION ET COMPÉTENCES VISÉES :

A l'issue de cette formation, le stagiaire sera capable de créer ses campagnes marketing, de les envoyer à une cible définie et d'en analyser les résultats.

### MODALITÉS DE SUIVI ET D'EXÉCUTION DE LA FORMATION

#### 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, chaque demi-journée.
- 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.

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT MOBILISÉES ET INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

### 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...
- support de cours pour chaque participant

## ACCESSIBILITÉ HANDICAP

### Formations SECUTIX : mode d'emploi

- 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 terminer la faisabilité du projet et convenir des solutions à mettre en place pour que la formation se passe dans les meilleures conditions.
- Contact : natalia.malvar.ariza@secutix.com

## M2 - CRÉATION DE CIBLES ET GESTION DE CAMPAGNES

<b>Public visé</b>	Cette formation est destinée à tous les utilisateurs de la solution SecuTix
<b>Format</b>	Présentiel et distanciel
<b>Prérequis</b>	Avoir suivi la formation M1
<b>Modalités et délai d'accès</b>	Fiche de renseignements entreprise à remplir obligatoirement
<b>Modalités d'évaluation</b>	Exercices pratiques sur le logiciel
<b>Rythme</b>	Temps plein (Consécutif)
<b>Niveau de Formation</b>	D - Autre formation professionnelle
<b>Spécialité</b>	Formations générales
<b>Tarifs (en €)</b>	740,00 € (des frais de déplacement pourront être ajoutés)
<b>Durée</b>	0,5 jour – 3,5 heures

### 1. Création des modèles d'email :

- Catalogue de modèles d'email partagés entre les utilisateurs
- Outil de création des templates
- Import du code html de templates externes
- Envoi d'un BAT
- Exercices d'application : Ajouter un champ pour saluer le contact par son prénom (approx. 5 minutes)

### 2. Génération des cibles :

- 2 grands types de cibles : statique et dynamique
- Ajout de conditions pour affiner la cible
- Calcul des contacts concernés par la cible
- Export au format csv
- Exercice d'application : Créer une cible de tous vos abonnés ayant un email (approx. 5 minutes)

### 3. Envoi des campagnes :

- Création de tous types de campagnes : email, sms, courrier
- Etapes de création
- Lien d'un produit ou avantage
- Lien d'une cible
- Lien d'un message
- Envoi immédiat, différé ou récurrent
- Analyse des résultats de la campagne
- Exercice d'application : Archiver une campagne terminée (approx. 5 minutes)

### 4. URL traquées :

- Campagnes de type Lien web
- Analyse et suivi des campagnes de partenariat
- Exercice d'application : Créer une campagne Lien web (approx. 5 minutes)

### 5. Import de contacts :



- Importer des fiches contacts via un fichier csv
- Créer une cible avec l'ensemble des contacts importés
- Modifier les critères affectés à ces contacts
- Exercice d'application : Intégrer une liste de contacts qui n'existent pas encore dans SecuTix (approx. 5 minutes)



## Formation M3 - Ciblage avancé



**Natalia Malvar**  
Learning and Adoption  
Professional Services  
Senior Specialist

 natalia.malvar.ariza@secutix.com  
m  
 (+33) 07 72 46 98  
86

### OBJECTIFS DE LA FORMATION ET COMPÉTENCES VISÉES :

Cette formation est une révision des formations M1 et M2 que l'on propose habituellement un an après, afin de réviser des concepts et aider à l'amélioration de l'utilisation de SecuTix.

A l'issue de cette formation, le stagiaire sera capable de :

- Comprendre le fonctionnement de la gestion des contacts dans SecuTix
- Créer ses campagnes marketing, de les envoyer à une cible définie et d'en analyser les résultats
- Appliquer ces connaissances aux particularités des besoins de son poste

### MODALITÉS DE SUIVI ET D'EXÉCUTION DE LA FORMATION

#### Formations SECUTIX : mode d'emploi

- 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, chaque demi-journée.
- 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.

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT MOBILISÉES ET INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

### 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...
- support de cours pour chaque participant

## ACCESSIBILITÉ HANDICAP

### Formations SECUTIX : mode d'emploi

- 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 terminer la faisabilité du projet et convenir des solutions à mettre en place pour que la formation se passe dans les meilleures conditions.
- Contact : natalia.malvar.ariza@secutix.com

## M3 - CIBLAGE AVANCÉ

<b>Public visé</b>	Cette formation est destinée à tous les utilisateurs de la solution SecuTix
<b>Format</b>	Présentiel et distanciel
<b>Prérequis</b>	Avoir suivi la formation M1 et M2
<b>Modalités et délai d'accès</b>	Fiche de renseignements entreprise à remplir obligatoirement
<b>Modalités d'évaluation</b>	Exercices pratiques sur le logiciel
<b>Rythme</b>	Temps plein (Consécutif)
<b>Niveau de Formation</b>	D - Autre formation professionnelle
<b>Spécialité</b>	Formations générales
<b>Tarifs (en €)</b>	285,00 € (des frais de déplacement pourront être ajoutés)
<b>Durée</b>	2 heures

### 1. 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
- Exercices d'application : Créer leur contact, une structure, et les fait relier l'un à l'autre (approx. 20 minutes)

### 2. Gestion des fiches contact :

- Liste d'attente
- Dédoublonnage des contacts
- Exercices d'application : Dédoubler des contacts (approx. 10 minutes)

### 3. Création des critères contact :

- Création des critères contact en autonomie : Booleens, liste déroulante, choix multiple...
- Exercices d'application : Création d'un nouveau critère contact (approx. 15 minutes)

### 4. Création des modèles d'email :

- Catalogue de modèles d'email partagés entre les utilisateurs
- Outil de création des templates
- Import du code html de templates externes
- Envoi d'un BAT
- Exercices d'application : Ajouter un champ pour saluer le contact par son prénom (approx. 5 minutes)

### 5. Génération des cibles :

- 2 grands types de cibles : statique et dynamique
- Ajout de conditions pour affiner la cible
- Calcul des contacts concernés par la cible
- Export au format csv
- Exercice d'application : Créer une cible de tous vos abonnés ayant un email (approx. 5 minutes)

### 6. Envoi des campagnes :

- Création de tous types de campagnes : email, sms, courrier
- Etapes de création
- Lien d'un produit ou avantage
- Lien d'une cible
- Lien d'un message
- Envoi immédiat, différé ou récurrent
- Analyse des résultats de la campagne
- Exercice d'application : Archiver une campagne terminée (approx. 5 minutes)

### 7. URL traquées :

- Campagnes de type Lien web
- Analyse et suivi des campagnes de partenariat
- Exercice d'application : Créer une campagne Lien web (approx. 5 minutes)

## **8. Import de contacts :**



- Importer des fiches contacts via un fichier csv
- Créer une cible avec l'ensemble des contacts importés
- Modifier les critères affectés à ces contacts
- Exercice d'application : Intégrer une liste de contacts qui n'existent pas encore dans SecuTix (approx. 5 minutes)

*Module adapté en fonction des besoins transmis par l'entreprise\**

## Formation M4 - Avantages, codes promotionnels et ventes croisées



**Natalia Malvar**  
Learning and Adoption  
Professional Services  
Senior Specialist

 natalia.malvar.ariza@secutix.co  
m  (+33) 07 72 46 98  
86

### OBJECTIFS DE LA FORMATION ET COMPÉTENCES VISÉES :

A l'issue de cette formation, le stagiaire sera capable de : paramétrer des avantages, codes promotionnels et ventes croisées sur SecuTix

### MODALITÉS DE SUIVI ET D'EXÉCUTION DE LA FORMATION

#### 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, chaque demi-journée.
- 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.

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT MOBILISÉES ET INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

### 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...
- support de cours pour chaque participant

## ACCESSIBILITÉ HANDICAP

### Formations SECUTIX : mode d'emploi

- 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 terminer la faisabilité du projet et convenir des solutions à mettre en place pour que la formation se passe dans les meilleures conditions.
- Contact : natalia.malvar.ariza@secutix.com

## FORMATION M4 - AVANTAGES, CODES PROMOTIONNELS ET VENTES

<b>Public visé</b>	Cette formation est destinée à tous les utilisateurs de la solution SecuTix
<b>Format</b>	Présentiel et distanciel
<b>Prérequis</b>	Aucun prérequis spécifique n'est demandé
<b>Modalités et délai d'accès</b>	Fiche de renseignements entreprise à remplir obligatoirement
<b>Modalités d'évaluation</b>	Exercices pratiques sur le logiciel
<b>Rythme</b>	Temps plein (Consécutif)
<b>Niveau de Formation</b>	D - Autre formation professionnelle
<b>Spécialité</b>	Formations générales
<b>Tarifs (en €)</b>	740,00 € (des frais de déplacement pourront être ajoutés)
<b>Durée</b>	3 heures

**1. Avantages, codes promotionnels et ventes croisées :**

- Avantages : Grand public, partenaire, code à usage unique, contact, indicateur
- Distribution des avantages code à usage unique à travers le contexte filière de vente
- Suivi des avantages
- Codes promotionnels
- Profils de ventes croisées : Vente croisée standard ou conditionnelle, montée en gamme, coup de coeur, vente à posteriori

**2. Exercices d'application :**

- Créer un avantage de chaque type
- Distribuer un avantage code à usage unique à travers le contexte filière de vente
- Créer un code promotionnel
- Créer un profil de vente croisée avec plusieurs types de ventes croisées à l'intérieur