

Vous aider à grandir est notre plus belle réussite

PROGRAMME DE FORMATION

Démarrer & Accélérer avec Pardot

Descriptif de l'outil

L'automatisation du marketing avec Pardot vous donne les moyens de créer des campagnes marketing plus intelligentes et puissantes en partant d'un canevas central, facile à utiliser. Susciter l'implication de vos clients et renforcez vos relations en proposant le contenu approprié au prospect qui convient au moment opportun.

Les besoins du marché

Dans son rapport 2016, IDC prévoyait d'ici à 2020 que l'économie Salesforce aurait un impact sur la création de près de 75 000 emplois indirects parmi les entreprises clientes pour un PIB additionnel de 6,48 milliard de \$.

Dans sa nouvelle étude, d'ici à 2022, l'économie Salesforce représente la création de près de 108 923 emplois indirects d'ici à 2022 pour un PIB additionnel de 24,346 milliards de dollars. Pour chaque dollar de revenu en France de Salesforce, chaque partenaire devrait gagner 5,7 dollars (contre 5,18 dollars dans le monde).

L'écosystème est le facteur de croissance majeur de l'économie Salesforce.

L'écosystème inclut 4000 partenaires incluant les ISV et consultants, 4 millions de développeurs ; une communauté de 2,5 millions de « trailblazers » (des individus et des entreprises pionnières utilisant Salesforce pour innover, mener leur transformation et développer leurs carrières), plus de 400 groupes d'utilisateurs locaux, groupes industriels et pôles d'intérêt commun, plus de 200 MVP, experts produits et ambassadeurs. En outre, plus de 300 000 offres d'emplois exigent explicitement des compétences sur les solutions Salesforce ou liées aux technologies de l'éditeur. En outre, le salaire moyen de ces offres dépasse les 80 000 dollars annuels. Indeed, le leader mondial de l'emploi en ligne a trouvé que 2 des 10 meilleurs emplois de 2017 dans le classement était liés à Salesforce Administrateur Salesforce en 4e position, et Développeur Salesforce en 6e position.

Vous aider à grandir est notre plus belle réussite

Organisation de la formation

Le descriptif de la formation

- **Prérequis** : Cette formation est accessible sans prérequis
- **Formacode** : 30541
- **Effectif de la formation** : 1 à 2 stagiaires
- **Durée** : 1 à 2 jours
- **Lieu** : Présentiel ou distanciel France entière, tarif déplacement sur devis
- **Tarif** : sur demande
- **Délais d'accès** : Notre organisme de formation s'engage à répondre en 48h à toute demande d'information relative pour toute formation. Une fois le contact établi, nous envisageons conjointement la date la plus appropriée en fonction de vos besoins et de vos enjeux. Sauf cas particulier, la mise en place de la formation pourra se faire dans le mois suivant votre demande.
- **Accessibilité / Handicap** : Nos formations sont a priori ouvertes à tous. Cependant en cas de doute, nous vous invitons à prendre contact directement avec nous, en amont de la formation, pour que nous puissions en discuter et au besoin adapter notre pédagogie et nos activités en fonction des situations d'handicap qui pourraient se présenter. Dans le cas (qui n'est pas encore arrivé à ce jour) où nous ne serions pas en mesure de vous accueillir, nous avons dans notre liste de partenaires l'Agefiph vers lequel nous pourrions vous orienter.
- **Modalités** : Notre formation à destination des salariés des PME, TPE et Start-up est axée sur l'apprentissage par la pratique. Cette formation permet de développer des compétences Salesforce pour booster son activité commerciale : développer son portefeuille client, être plus réactif dans la conversion des prospects, gagner du temps dans les actions commerciales fréquentes avec des processus d'automatisation présent sur la plateforme. Cette formation alterne des phases de démonstration du formateur et d'exercices en autonomie à réaliser seul ou à plusieurs.
- **Objectif principal** : L'objectif principal de notre formation est de rendre les stagiaires plus efficaces, plus rapides dans les tâches commerciales qui leur sont assignées au quotidien.

Vous aider à grandir est notre plus belle réussite

- **Les compétences et qualités visées :**

1ère partie : Démarrer avec Pardot

- Savoir prendre en main l'application Pardot
- Gérer les prospects depuis l'outil
- Envoyer un e-mail à une liste de prospects
- Automatiser, segmenter et scénariser les actions
- Créer des formulaires et des pages web
- Créer des rapports Pardot

2ème partie : Accélérer avec Pardot

- Calcul du ROI d'une campagne digitale avec Pardot & Salesforce (Salescloud)
- Mise en place d'un A/B testing (envoi d'e-mail, fonctionnalité poussée)
- Mise en place du Contenu Dynamique, sur un dispositif marketing (e-mail, site web...)
- Gestion du Scoring et Grading: Qualification automatisée de prospects
- Administration Pardot : Automatisations, création d'utilisateurs, de nouveaux champs, synchronisation des données.

- **Contenu de la formation :** Sur les heures réalisées chez le client, la formation comporte des présentations magistrales pour l'explication de concepts et de techniques, des tutoriaux pour guider la mise en oeuvre d'exercices pratique, des outils d'évaluation des connaissances et des fiches récapitulatives à destination du stagiaire.
- **Modalités pédagogiques :** Les principales méthodes pédagogiques mises en oeuvre sont : Une part de pédagogie théorique, notamment à travers des phases de démonstration et l'apprentissage par la pratique. Cette pédagogie fera appel à des méthodes spécifiques : la transmission de connaissances par l'équipe encadrante, l'auto-apprentissage en autonomie ou en groupe la transmission de connaissances entre les stagiaires.
- **Les supports pédagogiques :** La formation se déroule en présentiel ou à distance grâce à un support projeté sur un écran qui détaille les connaissances et actions d'exercices à réaliser par les stagiaires. A l'issue de la formation , les stagiaires recevront un livret de fiches pratiques récapitulant les différentes notions abordées lors de la formation.

Vous aider à grandir est notre plus belle réussite

- **Modalités d'évaluation :** Un quizz sera envoyé pendant la formation pour évaluer les compétences. Reej Consulting positionne la personnalisation de la formation en envoyant au préalable une pré-évaluation qui permettra au stagiaire de faire connaître ses attentes et d'évaluer ses compétences actuelles et à acquérir. Former rime avec assiduité, c'est pourquoi une feuille de présence sera remplie à la fin de chaque session de formation. De plus, le formateur place chacun des stagiaires en tant qu'acteur de sa formation lors de séquences pédagogiques interactives (questions- réponses, exercices et corrigés). Et plusieurs dispositifs d'évaluation tels que les quizz, des mises en situation des évaluations à chaud rythment l'apprentissage des stagiaires lors de chacune des formations. En comparant les résultats de la pré-évaluation et de l'évaluation à chaud, le formateur va être en mesure d'apprécier la progression pédagogique de chacun des stagiaires et ainsi de compléter ses recommandations post-formation pour que le processus d'acquisition des compétences du stagiaire se poursuive au-delà de la formation grâce à des outils de e-learning gratuits. Ces indicateurs vont également permettre à Reej Consulting de travailler sur son plan d'amélioration continue pour l'ensemble de ses formations. Un mois après la formation, une évaluation à froid est envoyée au stagiaire et au commanditaire pour faire un retour d'expérience et vérifier l'ancrage de nouvelles pratiques au sein de l'entreprise.
- **Nombre de stagiaires et satisfaction :**
 - Nombre total de stagiaires ayant suivi la formation en 2025: **10**
 - Validation des objectifs par le formateur en 2025 : **100%**

Contacts

- **Chloé Bolognesi**, Responsable Formation - cbolognesi@reej-consulting.com
- **Nicolas Messica**, CEO - nmessica@reej-consulting.com

Vous aider à grandir est notre plus belle réussite

Version 2 de ce programme en date du 26/01/2026