

Vous aider à grandir est notre plus belle réussite

PROGRAMME DE FORMATION

Marketing Cloud Account Engagement

Descriptif de l'outil

Les entreprises utilisent Salesforce pour conclure des ventes plus rapidement. Salesforce, le leader mondial du CRM, permet aux entreprises de révolutionner leurs interactions avec leurs clients. Les entreprises qui ont Salesforce l'utilisent pour automatiser de nombreux processus métiers et déployer les autres solutions Salesforce (Sales Cloud, Service Cloud, Marketing Cloud).

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 étaient 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** : 34052
- **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. La formation alterne des séquences pédagogiques avec démonstration du formateur et des temps de mise en pratique en autonomie, réalisés seul ou en groupe, afin de favoriser l'ancrage des compétences.
- **Objectif principal** : L'objectif principal de cette formation est de permettre aux participants de prendre en main Marketing Cloud Account Engagement (Pardot) afin de concevoir, automatiser et piloter des actions marketing efficaces. À l'issue de la formation, les apprenants seront capables de gérer les prospects, créer des campagnes marketing, mettre en place des automatisations et analyser la performance des actions en lien avec Salesforce.

Vous aider à grandir est notre plus belle réussite

- **Les compétences et qualités visées :**
 - Comprendre l'écosystème Account Engagement et son interaction avec Salesforce (pistes, contacts, campagnes)
 - Gérer et segmenter les prospects à l'aide des listes statiques et dynamiques
 - Créer et envoyer des campagnes marketing (emails, templates, formulaires, landing pages)
 - Mettre en place des automatisations marketing (actions de réalisation, règles de segmentation, automation rules, engagement studio)
 - Analyser les performances marketing via les rapports Account Engagement et Salesforce (campagnes, assets, ROI)
- **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.
- **Modalités d'évaluation :** Un quizz sera envoyé pendant la formation pour évaluer les compétences du stagiaire. Une évaluation à chaud, sous forme de questionnaire de satisfaction, sera transmise aux stagiaires à l'issue de la formation afin qu'ils s'auto-évaluent et donnent leur avis sur la qualité de la formation. Un mois après la formation, une évaluation à froid sera envoyée au stagiaire et au commanditaire pour évaluer l'impact de la formation dans son entreprise.
 - **Nombre de stagiaires et satisfaction :**
 - Nombre total de stagiaires ayant suivi la formation en 2025 : **6**
 - 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