

# Maîtriser MAUTIC, côté utilisateur



**Thibaut Baron**  
Fondateur / Consultant

Fondateur de Gtec et spécialiste du marketing de l'IT

**Public visé** : responsable marketing

**Durée** : 2 x 4h ou 1 x 8h

**Prix** : 800€ HT

**Prérequis** : connaissances de base en informatique et mécanique Inbound

**Modalités** : possibilité de formation à distance, en entreprise ou en individuel à distance

**Méthodes pédagogiques** : workshops, exercices, cas pratiques

**Évaluation des acquis** : quizz et/ou questionnaire

**Objectifs** Comprendre l'interface Mautic et les principes de Marketing Automation.

De la ressource à la landing page : faire de Mautic un prolongement de votre site.

Qualifier, scorer et segmenter les leads.

Construire, publier et gérer des campagnes de marketing automation.

## 1. Introduction

- Présentation du logiciel, les users et les rôles
- Tableau de bord et widgets

## 2. Les contacts

- Gestion des contacts, des sociétés, des segments et des champs
- Règles de fréquence, centre de préférence, queue des messages

## 3. Les composants

- Gestion des ressources, contenu dynamique web, vidéos dynamiques, granularité des supports
- Pages d'atterrissage, formulaires, progressive profiling

## 4. Canaux & campagnes

- Gestion des emails, notifications web, focus, SMS
- Monitoring social
- Gestion des campagnes

## 5. Mesure & Reporting

- Points, scoring et stages
- Rapports de performance



Les formateurs Gtec sont pédagogues et ont le souci de comprendre nos enjeux. La formation dispensée par leurs soins nous a aidés à optimiser notre stratégie de génération de leads.

**Perrine Strilka, Klüber**

