Formation complète à Arenametrix

(date de mise à jour : 4 novembre 2026)

TECH4TEAM
157 bd Macdonald
Paris 75019
Responsable pédagogique
Clément Pouchucq
compta@arenametrix.com
01 42 81 41 85

Public

Tout salarié exerçant des fonctions ou missions commerciales et de marketing au sein de son entreprise

---

Pré-requis

Il faut que le stagiaire soit client de la solution Arenametrix

---

Modalité et délais d'accès

Formation e-learning composée d'une partie en FOAD et d'une partie de formations individuelles ou collectives à distance sous la forme de visioconférences ou en présentiel.

Inscription à réaliser 15 jours minimum avant le démarrage de la formation

Délai d'accès à définir entre le client et Arenametrix

Durée

14h00

Dates (prévisionnelles)

Du xx/xx/xxxx au xx/xx/xxxx

Lieu

A distance

Pour tout accès aux personnes porteurs d'un handicap: Nous contacter. La formation est accessible à toute personne et peut être adaptée aux besoins signalés.

Horaires

La partie e-learning est accessible 7/7 et 24h/24h

Les formations individuelles et collectives seront à programmer avec le formateur du lundi au vendredi entre 9h00 et 12h30 et entre 13h30 et 17h00

Le monitoring et l'assistance pédagogique sont disponibles du lundi au vendredi de 9h00 à 17h00.

Nombre de participants par session

Minimum: 1

Maximum: 12

Tarif

2400€HT/2 880€TTC

Objectifs de la formation et compétences visées

Arenametrix est une entreprise spécialisée dans la gestion de la donnée et l'accompagnement marketing des entreprises du secteur culturel.
Cette formation personnalisée vise à former les stagiaires sur les sujets du marketing digital dans une perspective de fidélisation des publics existants et de développement de nouveaux publics.
Cette formation a plus précisément pour sujets :

- Segmentation de l'audience
- Analyse des ventes
- Conception d'emailings efficaces et bonnes pratiques relevant d'une stratégie emailing pertinente

À l'issue de cette formation sur mesure et adaptée au contexte de la structure, les stagiaires auront assimilé les principes suivants, en lien avec l'utilisation de l'outil Arenametrix.

- Se familiariser avec les différents outils d'analyse Arenametrix
- Savoir rechercher l'information souhaitée en quelques clics
- Maîtriser la segmentation de la base de données et la création de cibles
- Réaliser des modifications de la base de données
- Savoir importer manuellement une base de données
- Analyser ses ventes et piloter sa billetterie
- Concevoir des emailings plus pertinents, ciblés et efficaces,
- Maîtriser les règles et les bonnes pratiques de l'emailing (RGPD, délivrabilité…),
- Concevoir à l'avance un planning de communications digitales,
- Définir des approches personnalisées pour les publics spécifiques,
- Utiliser avec expertise l'outil de "Gestion de campagnes" Arenametrix

À l'issue de cette formation, le participant sera capable de mettre en œuvre les compétences suivantes:

- **Compétence d'analyse:** le participant sera capable de recueillir des données avec les différents outils d'analyse Arenametrix et d'analyser ces données pour structurer la démarche d'apprendre et cibler son public.
- **Compétences techniques:** le participant sera capable d'appliquer les principes de recherche de l'information souhaitée en quelques clics
- **Compétences de pilotage pour la mise en œuvre d'action d'amélioration:** le participant sera capable de choisir et de mettre en œuvre les actions d'amélioration nécessaires pour piloter la réussite du projet de segmentation de la base de données et la création de cibles, ainsi que la réalisation des modifications de la base de données.

Contenu:

FORMATION 1 : GESTION DE CONTACTS

Séquence 1 - Introduction

- Présentation de l'effectif des stagiaires et du formateur
- Présentation des besoins des stagiaires et de la roadmap de formation.
- Connexion à Arenametrix et synchronisation avec le logiciel de billetterie
- Présentation de la page d'accueil

Séquence 2 - Présentation du volet « Mes Contacts »

- Affichage des contacts et présentation de la fiche contact
- Présentation des onglets Contacts, Statistiques et Géomarketing
- Introduction aux notions de fidélité, récence et délai d'achat
- Création et modification manuelle d'une fiche contact
- Introduction au système de filtres et présentation de tous les champs liés aux contacts
- Création de cibles statiques et dynamiques
- Présentation du volet « Mes Cibles »
- Ajouter des contacts à une cible existante
- Ajouter des contacts à une structure existante
- Exporter sous format excel une liste de contacts

Séquence 3 - Présentation de l'importation d'une base de données

- Importation manuelle de contacts et introduction à la notion de mapping
- Importation manuelle de structures
- Sensibilisation au nettoyage de ses fichiers importés

Séquence 4 - Paramétrages

- Paramétrer son compte
- Paramétrer des événements
- Paramétrer des catégories et formules de prix
- Paramétrer des étiquettes

Séquence 5 - Les actions post-formation

- Le suivi et accompagnement de la première intégration et du premier paramétrage par le participant

FORMATION 2 : CREATION DE CAMPAGNE

Séquence 1 - Introduction sur l'emailing

- L'emailing, un canal performant
- Définition des objectifs d'une bonne stratégie emailing : transactionnel, relationnel, connaissance des publics.
- Principes de segmentation et de ciblage.

Séquence 2 - Délivrabilité

- Définitions et pré-requis d'une bonne délivrabilité auprès des différents clients de messagerie.
- Règles d'optimisation de la délivrabilité (authentification etc…).

Séquence 3 - RGPD

- Quizz RGPD.

- Définitions des règles induites par le RGPD (Règlement Général relative à la Protection des Données) : protection des données, opt-in/opt-out, règles de bonne gestion d'une base de données, règles de communication (mails de services, règles des produits et services analogues…)

Séquence 4 - Paramétrage d'une campagne

- Pré-requis de paramétrage (expéditeur, objet, pré-header…).
- Bonnes pratiques de conception d'un emailing performant, à l'appui d'exemples concrets.
- Tour d'horizon de l'outil de gestion de campagnes d'Arenametrix et de ses fonctionnalités avancées (formulaires, champs personnalisés, meilleure heure d'envoi, A/B testing…)

Séquence 5 - Évaluation des performances d'un stratégie emailing

- Compréhension des indicateurs (taux d'ouverture, de réactivité, de plainte etc…).
- Définition des objectifs.
- Bonnes pratiques de pilotage et d'évaluation.

FORMATION 3 : ANALYSE DES VENTES

Séquence 1 - Présentation du volet « Ventes »

- Présentation des onglets Pilotages, Tableau, Graphiques et Temporalité
- Création d'alertes et de rapport

Séquence 2 - Paramétrages

- Paramétrer ses jauges et remplissages

FORMATION 4 : Marketing automatisé

- Paramétrer les champs d'expédition

Séquence 1 - Présentation du module marketing automation

- Définition des différents types de scénarios possibles
- Définition de l'environnement global du marketing automation
- Présentation des objectifs clés et indispensables dans la construction des scénarii

Séquence 2 - Présentation des onglets Scénario et Logs

- Présentation des typologies de scénarios en fonction de leur activité
- Présentation de l'analyse des rapports de scénarios de marketing automation
- Mise en place d'un scénario pré-paramétré en fonction des objectifs : message de bienvenue, activité marketing, relance de paniers abandonnés …
- Création d'un scénario personnalisé
- Définition des logs d'évènement
- Compréhension des paramètres globaux et du code de tracking

Séquence 3 - Présentation des templates d'emails et paramétrage

- Présentation de la bibliothèque de templates d'emails
- Création du template et paramétrages : paramètres simples et options avancées
- Conception générale des templates et présentation des deux éditeurs présents
- Paramétrer le compte
- Paramétrer le scénario
- Paramétrer les templates

Modalités d'évaluation d'attente des objectifs de la formation :

Evaluation individuelle du profil, des attentes et des besoins du participant avant de démarrage de la formation

Evaluation des compétences en début et en fin de formation
Evaluation continue des connaissances durant la formation
Échanges continus avec le formateur
Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

Cette évaluation se fait sur la base de questionnaires et cas pratiques.

Moyens permettant le suivi et l'application des résultats :

Feuilles de présence signées des participants et du formateur par demi-journée
Et/ou relevé de connexions signé par un représentant de l'organisme de formation indiquant:

- la date de l'action et les heures de début et de fin d'utilisation du programme
- la dénomination du ou des modules suivis.

Attestation de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation.

Moyens pédagogiques et techniques d'encadrement des formations :

L'animation est basée sur une pédagogie active, avec des exercices pratiques et personnalisés qui permettent l'ancrage en temps réel. Chaque activité est aussi l'occasion de pratiquer à partir de nouveaux repères et de recevoir des feedbacks personnalisés.

Modalités pédagogiques:

- évaluation des besoin et du profil du participant
- apport theorique et methodologique; séquences pédagogiques regroupées en différents modules
- contenus des programmes adaptés en fonction des besoin identifiés pendant la formation
- questionnaires, exercices et cas pratiques
- retour d'expériences
- contrôle des connaissances, corrections appropriées et validation des acquis à chaque étape, fonction du rythme de l'apprenant mais également des exigences requises au titre de la formation souscrite.

En dehors des temps de formation, le stagiaire a la possibilité de réaliser des exercices optionnels afin de se perfectionner sur le thème suivi lors de la formation. Ceux-ci sont réalisés sur une plateforme en ligne mise à disposition par TECH'4'TEAM, et peuvent représenter jusqu'à 10% du temps de la formation.

Element materiel:

Pour les formations en présentiel dans les locaux de participant:

Chaque participant dispose d'un ordinateur pour s'entraîner sur l'outil et reçoit par la suite un suivi pédagogique personnalisé par courriel.
Un vidéoprojecteur permet de partager l'écran de l'ordinateur de formateur pour montrer toutes les fonctionnalités d'Arenametrix.

Pour les formations à distance:

Accès individualisé grâce à un login et 1 mot de passe par apprenant permettant le contrôle et l'évaluation par le tuteur formateur à partir d'une plateforme conçue spécialement pour le e-learning.
Visioconférence Google Meet, téléphone et mail.
Nécessité pour le participant de disposer d'un ordinateur avec connexion internet, webcam et micro permettant l'utilisation de la plateforme e-learning ainsi que l'utilisation de visioconférence.

Documents fournis:

Supports de cours au format numérique projetés et transmis au participant durant la formation.

- Vidéo Témoignages d'Entreprise
- Illustration de chaque étape : diagnostic, identification des besoins, mesure des écarts, identification des ressources internes, plan d'action, évaluation
- Présentation des outils pour chaque étape

- Atelier - simulation sur l'outil Arenametrix, ex : segmentation de public et création des cibles selon les critères choisis.

Référent pédagogique et formateur:

Chaque formation est sous la responsabilité du directeur pédagogique de l'organisme de formation; le bon déroulement est assuré par le formateur désigné par l'organisme de formation.

Indicateurs 2025 relatifs au module de formation

- Taux de participation des stagiaires inscrits : **100%**
- Taux de satisfaction des participants concernant la formation dispensée : **100%**
