



## RÉUSSIR SA CAMPAGNE E-MAILING

A partir de 390€ nets de taxes.

100% classe virtuelle  
Mix Learning  
100% présentiel

**Public visé :** Toute personne en charge de la mise en oeuvre des campagnes d'e-mailing.

**Prérequis :** Aucun prérequis.

**Accessibilité aux personnes handicapées**  
Contactez-nous pour une étude de vos besoins.

### Prochaines sessions

AULNOY-LEZ-VALENCIENNES  
SESSION 1 : 8 octobre

ROUBAIX  
SESSION 1 : 9 octobre

98%

DE TAUX DE  
SATISFACTION

60

ANNÉES D'EXISTENCE  
ET D'EXPÉRIENCE

450

FORMATIONS  
DISPONIBLES

#### Objectifs

- Connaître les étapes de mise en place d'un e-mailing efficace

#### Les + de la formation

- Formation pratique adaptée aux besoins de l'entreprise
- Mise à disposition d'un ordinateur pour chaque participant
- Nombre de places limité pour des mises en situation optimales





# RÉUSSIR SA CAMPAGNE E-MAILING

## Contenu de la formation

### 1. Le contexte de l'e-mailing en France, la protection des données personnelles

#### 2. Le contenu des newsletters :

- Trigger marketing :
  - Le bon message au bon moment,
  - Les newsletters générales/génériques.

#### 3. Fidéliser par e-mail :

- Trigger marketing :
  - Le bon message au bon moment,
  - Les newsletters générales/génériques.

#### 4. Les techniques d'acquisition :

- Définir sa stratégie,
- Les techniques pour récolter des e-mails ciblés,
- Obtenir un fichier de qualité,
- Qualifier les contacts,
- Travailler l'objet,
- Le message et l'offre,
- La landing page (page d'atterrissage),
- Les différences BtoB et BtoC.

#### 5. La gestion de l'envoi :

- Tour d'horizon des plates-formes de routage,
- Les points clés sur le routage d'e-mail,
- Hard et soft bounces,
- Le désabonnement,
- La délivrabilité,
- Connaître les FAI.

#### 6. Le reporting e-mailing :

- Les chiffres (taux de clics, durée nombre et fréquence de visite, taux de rebond, taux de conversion...),
- Les points clés sur le routage d'e-mail,
- La base de données e-mail,
- Organisation de la base de données,
- Qualification des contacts.





# RÉUSSIR SA CAMPAGNE E-MAILING

## Modalités, méthodes et outils pédagogiques

- Apport de connaissance.
- Etudes de cas, mise en situation.
- Remise d'un support pédagogique.

## Résultats attendus

A l'issue de la formation, chaque participant sera capable d'établir les étapes de mise en place d'un emailing.

## Modalités d'évaluation

- Evaluation formative tout au long de la formation
- Tour de table préalable
- Questionnaire de satisfaction de fin de formation

## Modalités de financements

Cap Emploi, Entreprise, Opérateurs de Compétences (OPCO), Particulier, Pôle Emploi

## Intervenants

Une équipe d'intervenants experts dans le digital.

## Modalités et délai d'accès

- Aucun prérequis.

