



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.

