

# WEB, DIGITAL ET IA



#### **FORMATION INTER-ENTREPRISES\***

1 jour

# E-Mailing: Réussir sa campagne

## à partir de 440 € net de taxe par participant

#### **OBJECTIFS DE LA FORMATION**

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

#### **PUBLIC VISÉ**

Tout public

#### **PRÉ-REQUIS**

Sans niveau spécifique

### **AIDES AU FINANCEMENT\*\***

Cap Emploi Opérateurs de Compétences (OPCO) France Travail Entreprise

#### **MODALITÉS PÉDAGOGIQUES**

100% Présentiel

#### MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

Mise en situation

Alternance d'apports théoriques et d'exercices pratiques

#### **MODALITÉS D'ÉVALUATION**

Remise d'une grille d'auto-évaluation des acquis sur les compétences travaillées lors de la formation

Processus d'évaluation des acquis tout au long de la formation

Evaluation de fin de formation individuelle par le formateur

#### **MODALITÉS D'ACCÈS**

Bulletin d'inscription Demande de devis

### **ACCESSIBILITÉ ET HANDICAP**

Contactez-nous

Retrouvez toutes les informations sur laho-formation.fr

<sup>\*\*</sup> sous conditions

<sup>\*</sup> Toutes nos formations sont possibles en INTRA-ENTREPRISE (devis sur demande).

#### PROGRAMME DE LA FORMATION

L'emailing est toujours "tendance". Il est complémentaire aux autres canaux. Les techniques d'acquisition Il permet de cibler et personnaliser les messages, d'être présent sans être intrusif, de fidéliser avec du contenu pertinent, d'élargir les contacts et surtout, l'emailing est une action marketing peu coûteuse. L'emailing présente bien des avantages!

#### L'emailing

- Le contexte de l'e-mailing en France
- La protection des données personnelles

Le contenu des newsletters trigger marketing

- Le bon message au bon moment
- Les newsletters générales/génériques

#### Fidéliser par e-mail

Trigger marketing

- Le bon message au bon moment
- Les newsletters générales/génériques

- 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

#### 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

#### Le reporting e-mailing, les KPIs

- 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

#### CETTE FORMATION EST PROPOSÉE DANS NOTRE CENTRE DE :

#### **ARRAS**

Session 1:7 décembre 2026





Retrouvez toutes les informations sur laho-formation.fr



Besoin d'être contacté·e pour plus d'informations ou pour un devis ? Appelez notre conseiller pour un premier entretien gratuit et sans engagement.