Laho
TERRE DE FORMATIONS
CCI HAUTS-DE-FRANCE

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

*** sous conditions*

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
Evaluation de fin de formation individuelle par le formateur
Processus d'évaluation des acquis tout au long de la formation

MODALITÉS D'ACCÈS

Bulletin d'inscription
Demande de devis

ACCESSIBILITÉ ET HANDICAP

Contactez-nous

** Toutes nos formations sont possibles en INTRA-ENTREPRISE (devis sur demande).*

98%
Taux de satisfaction en 2025

Document généré le 31/10/2026

Retrouvez toutes les informations sur
laho-formation.fr
N° Vert 0 805 384 384

FORMATION INTER-ENTREPRISES *

E-Mailing : Réussir sa campagne

1 jour

PROGRAMME DE LA FORMATION

L'emailing est toujours "tendance". Il est complémentaire aux autres canaux. 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

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

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

Laho
TERRE DE FORMATIONS
CCI HAUTS-DE-FRANCE

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.

N° Vert 0 805 384 384 **formationcontinue@laho-formation.fr**