



FORMATION INTER-ENTREPRISES*

1 jour

E-Mailing : Réussir sa campagne

à partir de 390 € 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
Entreprise
Opérateurs de Compétences (OPCO)
France Travail

** *sous conditions*

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

100% Présentiel

MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

Mise en situation
Alternance d'apports théoriques et d'exercices pratiques

MODALITÉS D'ÉVALUATION

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

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).

Retrouvez toutes les informations sur
laho-formation.fr

 **N° Vert 0 805 384 384**



89,31%

DE TAUX DE SATISFACTION
LAHO FORMATION

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 NOS CENTRES DE :

AULNOY-LEZ-VALENCIENNES

Session 1 : 8 octobre

ROUBAIX

Session 1 : 9 octobre

