



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

Aucun pré-requis

### 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

