



Réussir sa campagne e-mailing

Mise à jour févr. 2025

Durée 1 jour (7 heures)

« Délai d'accès maximum 1 mois »

OBJECTIFS PROFESSIONNELS

- Être capable de maîtriser les facteurs clés de succès d'un e-mailing
- Planifier et mettre en oeuvre des campagnes d'e-mail
- Analyser et améliorer la performance de ses campagnes

PARTICIPANTS

- Toute personne chargée d'étudier et mettre en place un envoi de mails en nombre

PRE-REQUIS

- Pas de prérequis spécifique

MOYENS PEDAGOGIQUES

- Réflexion de groupe et apports théoriques du formateur
- Travail d'échange avec les participants sous forme de sous forme de réunion-discussion
- Utilisation de cas concrets issus de l'expérience professionnelle
- Validation des acquis par des questionnaires, des tests d'évaluation, des mises en situation et des jeux pédagogiques.
- Remise d'un support de cours.

MODALITES D'EVALUATION

- Feuille de présence signée en demi-journée,
- Evaluation des acquis tout au long de la formation,
- Questionnaire de satisfaction,
- Positionnement préalable oral ou écrit,
- Evaluation formative tout au long de la formation,
- Evaluation sommative faite par le formateur ou à l'aide des certifications disponibles,
- Sanction finale : Certificat de réalisation, certification éligible au RS selon l'obtention du résultat par le stagiaire

MOYENS TECHNIQUES EN PRESENTIEL

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation, équipée d'ordinateurs, d'un vidéo projecteur d'un tableau blanc et de paperboard. Nous préconisons 8 personnes maximum par action de formation en présentiel

MOYENS TECHNIQUES DES CLASSES EN CAS DE FORMATION DISTANCIELLE

- A l'aide d'un logiciel comme Teams, Zoom etc... un micro et éventuellement une caméra pour l'apprenant,
- suivez une formation uniquement synchrone en temps réel et entièrement à distance. Lors de la classe en ligne, les apprenants interagissent et communiquent entre eux et avec le formateur.
- Les formations en distanciel sont organisées en Inter-Entreprise comme en Intra-Entreprise.
- L'accès à l'environnement d'apprentissage (support de cours, labs) ainsi qu'aux preuves de suivi et d'assiduité (émargement, évaluation) est assuré. Nous préconisons 4 personnes maximum par action de formation en classe à distance

ORGANISATION

- Les cours ont lieu de 9h à 12h30 et de 14h à 17h30.

PROFIL FORMATEUR

- Nos formateurs sont des experts dans leurs domaines d'intervention
- Leur expérience de terrain et leurs qualités pédagogiques constituent un gage de qualité.

A L'ATTENTION DES PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

- Les personnes atteintes de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation.

Nantes / Rennes : 580 € HT

Brest / Le Mans : 580 € HT

Certification : NON

Programme de formation

Présentation de la formation, des participants et de leurs attentes spécifiques (00h45)

Présentation de l'e-mail marketing (01h15)

- Connaître les avantages et les implications de l'e-mailing, concevoir son e-mailing dans le respect des bonnes pratiques
- S'affranchir des contraintes et respecter les normes techniques pour assurer le succès de son emailing

Définition d'une stratégie de campagne et de contenus (00h45)

- Définir une ligne éditoriale et des objectifs, planifier les envois et la conception des contenus

Méthodes de constitution et de segmentation de base de données (00h45)

- Avoir une politique claire de collecte des adresses, déclarer à la CNIL

Création d'un e-mail/ newsletter au format HTML et texte (00h45)

- S'assurer de la lisibilité du mail sur l'ensemble des messageries, éviter d'être classé en spam

Bien utiliser les logiciels d'envoi en nombre (02h45)

- Panorama des logiciels existants
- Connaître et comprendre les contraintes imposées par les fournisseurs d'accès et/ou les hébergeurs
- Comprendre les black-lists, éviter d'être pris pour un spammeur
- Connaître et respecter les obligations légales

Analyse des retours d'une campagne test (00h45)

- Comprendre les indicateurs de performance pour optimiser ses campagnes

Bilan, évaluation et synthèse de la formation (00h00)