



Réussir sa campagne e-mailing

Mise à jour : Fév. 2024

Durée : 1 jour - 7 heures

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

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

PRÉREQUIS

- Pas de prérequis spécifiques

PARTICIPANTS

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

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Réflexion de groupe et apports théoriques du formateur
- Travail d'échange avec les participants 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

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Feuille de présence signée en demi-journée
- Evaluation des acquis tout au long de la formation
- Questionnaire de satisfaction
- Attestation de stage à chaque apprenant
- 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

MOYENS TECHNIQUES EN PRÉSENTIEL

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation, équipée d'ordinateurs, d'un vidéo projecteur d'un tableau blanc et de paperboard

MOYENS TECHNIQUES DES CLASSES À DISTANCE

- A l'aide d'un logiciel comme Teams, Zoom etc... un micro et éventuellement une caméra pour l'apprenant,
- suivez une formation 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-Entreprises 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
- Les participants reçoivent une invitation avec un lien de connexion
- Pour toute question avant et pendant le parcours, une assistance technique et pédagogique est à disposition auprès de notre équipe par téléphone au 03 25 80 08 64 ou par mail à secretariat@feep-entreprises.fr

ORGANISATION

- Les cours ont lieu de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h

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

ACCESSIBILITÉ

- 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. Notre organisme peut vous offrir des possibilités d'adaptation et/ou de compensations spécifiques si elles sont nécessaires à l'amélioration de vos apprentissages

Programme de formation

Présentation de la formation, des participants et de leurs attentes spécifiques

Présentation de l'e-mail marketing

- Présentation de l'e-mail marketing
- 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

- 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

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

Création d'un e-mail/ newsletter au format HTML et texte

- 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

- 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

- Comprendre les indicateurs de performance pour optimiser ses campagnes

Bilan, évaluation et synthèse de la formation