

## Réussir sa campagne e-mailing



### OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Etre 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



### PUBLIC CONCERNE

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



### PREREQUIS

- Pas de prérequis spécifiques



### MOYENS PEDAGOGIQUES

- 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
- Alternance entre apports théoriques et exercices pratiques (en moyenne 30 à 50%)
- Remise d'un support de cours.



### MODALITES 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 PRESENTIEL

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation équipée à minima d'un vidéo projecteur et d'un tableau blanc et/ou paperboard.
- Pour les formations nécessitant un ordinateur, un PC est mis à disposition de chaque participant.



### MOYENS TECHNIQUES EN DISTANCIEL

- A l'aide d'un logiciel (Teams, Zoom...), d'un micro et éventuellement d'une caméra les apprenants interagissent et communiquent entre eux et avec le formateur.
- Sessions organisées en inter comme en intra entreprise.
- L'accès à l'environnement d'apprentissage ainsi qu'aux preuves de suivi et d'assiduité (émargement, évaluation) est assuré.
- Pour toute question avant et pendant le parcours, assistance technique à disposition au 04 67 13 45 45.



### ORGANISATION

- Délai d'accès : 5 jours ouvrés (délai variable en fonction du financeur)
- Les cours ont lieu de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h



### ACCESSIBILITE

- Les personnes en situation de handicap sont invitées à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation.
- Pour tout renseignement, notre référent handicap reste à votre disposition : mteyssedou@ait.fr



### 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.



### CERTIFICATION POSSIBLE

- Aucune

# Réussir sa campagne e-mailing

---

## PRESENTATION DE LA FORMATION, DES PARTICIPANTS ET DE LEURS ATTENTES SPECIFIQUES

### PRESENTATION 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

### DEFINITION D'UNE STRATEGIE DE CAMPAGNE ET DE CONTENUS

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

### METHODES DE CONSTITUTION ET DE SEGMENTATION DE BASE DE DONNEES

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

### CREATION 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, EVALUATION ET SYNTHESE DE LA FORMATION