

Référence	5-RL-MAIL
Durée	1 jour (7 heures)
Éligible CPF	NON
Mise à jour	27/11/2023

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.
- 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 d'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 : mteyessedou@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