

Programme Formation

« Apprendre à lancer une campagne d'e-mailing optimisée » Niveau 1

L'emailing est une des techniques promotionnelles les plus efficaces pour vos clients à partir du moment où il est utilisé professionnellement. S'il est non intrusif, le mail personnalisé peut générer jusqu'à 50% de votre chiffre d'affaires. Il permet en particulier d'enrichir la relation client dans la durée.

Cette formation peut être complétée par la formation avancée sur l'optimisation des campagnes d'emailing (trigger marketing et relation client) proposée également par Web-Performer

Objectifs :

- Connaître les spécificités de l'emailing et les enjeux de la communication par mail
- Comprendre les règles d'un mailing réussi
- Panorama des solutions existantes pour la petite structure

Public et niveau de connaissances préalables requis :

- Cette formation s'adresse à toute personne souhaitant mettre en œuvre ou optimiser une stratégie d'emailings, salarié, responsable ou créateur d'entreprise, responsable marketing, responsable commercial, etc...
- Aucune connaissance spécifique du digital n'est nécessaire mais l'utilisation régulière d'ordinateur facilitera la compréhension.

Formation détaillée :

Quel est l'enjeu de l'e-mailing pour les entreprises ?

- Caractéristiques, utilisation et résultats attendus de l'e-mailing
- Cycle de vie du client (prospection, fidélisation, client inactifs...)
- Newsletters vs programme de relation client

Les règles pour des e-mailings réussis : la base de données

- Création de la base de données, constitution, location d'adresses
- Gestion et mise à jour

Les règles pour des e-mailings réussis : la délivrabilité

- Le Spam et le rôle de FAI
- Les obligations légales
- Les règles pour optimiser la délivrabilité de vos e-mails

Les règles pour des e-mailings réussis : la maquette

- L'objectif et le message
- Le rôle des images
- Les liens et les boutons d'action
- La réassurance

Présentation de quelques outils d'e-mailings du marché

- Mise en pratique

Moyens pédagogiques utilisés :

- La formation est basée sur une partie théorique (support Power Point) et des exercices pratiques pour mise en œuvre des recommandations théoriques
- Un support de cours sous forme de livret de recommandations de pratiques ainsi que la présentation Powerpoint sera remis à chaque participant à l'issue de la formation par mail.

Nombre de participants :

10 participants maximum

Suivi de la bonne exécution de la formation :

- Chaque participant signera une feuille de présence par ½ journée de présence et remplira un questionnaire de satisfaction en fin de formation.

Durée et lieu de la formation :

- La Réserve – Saint Jean de Luz

Deux sessions : Jeudi 1^{er} octobre, mardi 17 novembre,

Coût de la formation :

402 € HT la journée dont 340 € de frais pédagogiques qui peuvent être pris en charge par votre OPCA.

Déjeuner sur place inclus.

Ces frais sont des charges déductibles. Les chefs d'entreprises ou indépendants peuvent bénéficier d'un crédit d'impôt formation du chef d'entreprise à hauteur de 381€/an (2015).

Formatrice :

Marie Jouet est consultante auprès de petites et très petites entreprises, Intervenante en marketing et gestion de projet d'étudiants de niveau Bac+3 et Bac+5.

De formation initiale commerciale et marketing – option Marketing des Services à Sup de Co Toulouse (Promo 1990), elle complète sa formation supérieure par un MBA Marketing Digital au MBA-MCI de l'institut Léonard de Vinci (Paris – La Défense) en 2014 qu'elle finalise par une mention Très bien (18/20) à sa thèse professionnelle.

Pendant 15 ans, responsable marketing puis responsable commerciale régionale dans une grande entreprise nationale (EDF puis Gaz de France), elle démissionne pour créer son entreprise de conciergerie d'entreprise entre 2007 et 2012.

Formée également à la méthode Lean-Startup, elle conseille, accompagne et forme des entreprises dans le développement de leur stratégie marketing et digitale.