

## Programme Formation

### « E-mailing : Savoir optimiser la relation avec ses clients » Niveau 2

L'emailing est une des techniques promotionnelles les plus efficaces pour vos clients à partir du moment où il est utilisé professionnellement. Il permet en particulier d'enrichir la relation client dans la durée.

#### **Objectifs :**

- Comprendre les règles d'un mailing réussi
- Les indicateurs et le suivi des campagnes d'e-mailings
- Intégrer le marketing Automation et le trigger marketing dans sa stratégie commerciale

#### **Public et niveau de connaissances préalables requis :**

- Cette formation s'adresse à toute personne souhaitant optimiser une stratégie d'e-mailings déjà existante ou ayant la responsabilité de la relation client : service marketing, commercial, dirigeant...

Il est conseillé d'avoir effectué le stage « Apprendre à lancer une campagne d'e-mailing optimisée » mais cela n'est pas obligatoire. Il est néanmoins nécessaire d'avoir une expérience du marketing direct et de l'emailing.

#### **Formation détaillée :**

##### **Les règles d'un e-mailing réussi**

- Méthodologie
- Rappel des règles d'un mailing réussi
- Outils et plateformes

##### **Optimiser ses campagnes d'e-mailing grâce à l'analyse des résultats**

- Comprendre les indicateurs à suivre
- Les tests A/B
- Intégrer ses campagnes mails à Google Analytics

##### **Comprendre le marketing Automation et le Trigger Marketing**

- Le cycle de vie du client et les moments de contact pertinents
- Comprendre comment fonctionne les dispositions de récupérations des données personnelles des internautes
- Comprendre comment mettre en place un dispositif de trigger marketing intégré à votre site web

##### **Les plateformes de marketing Automation**

- Présentation de quelques outils adaptables à votre entreprise

##### **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 pratique ainsi que la présentation Powerpoint sera remis à chaque participant à l'issue de la formation par mail.
- Il est nécessaire que chaque participant vienne avec un ordinateur portable ou à défaut une tablette numérique ou encore un smartphone.
- Un formulaire de préparation sera envoyé aux participants avant la session.

**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 15 octobre ou jeudi 19 novembre

**Coût de la formation :**

452 € HT la journée dont 390 € de frais pédagogiques qui peuvent être pris en charge par votre OPCA.

Déjeuner sur place inclus

Il n'y a pas de TVA facturé sur les frais de formation.

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.