

Formation Réussir vos emailings

Communication d'entreprise / Marketing

Référence de la formation : **C103**

Villes : **Strasbourg, Colmar, Mulhouse**



**En présentiel ou Accessible
à distance**

Durée : **1 jour (7 heures)**

Tarif Inter : **490 € net**

[Tarif intra sur demande](#)

Strasbourg

Chantal ZEMMOUR

Chargée de relation client

Site de Strasbourg

[+33 3 88 43 08 21](tel:+33388430821)

Colmar

Danielle KRUGER-LOTH

Chargée de relation client

Site de Colmar

[+33 3 89 20 22 31](tel:+33389202231)

Mulhouse

Gaëlle GIGAN

Chargée de relation client

Site de Mulhouse

[+33 3 89 33 35 14](tel:+33389333514)

Mise à jour le 29 septembre 2023

Objectifs de la formation

- Cerner les différents types d'e-mailing
- Connaître les outils de création
- Elaborer et mettre en œuvre une stratégie d'e-mail marketing pour acquérir et fidéliser les clients
- Gérer les bases de données
- Analyser les résultats des campagnes d'e-mailings pour améliorer sa pratique

A qui s'adresse la formation ?

Public

Pré-requis

- Toute personne en contact avec des prospects ou clients
- Tout salarié des services commerciaux et marketing
- Aucun

Les points forts de la formation ?

- Formation animée par un spécialiste de la communication d'entreprise et de marketing digital
- Formation opérationnelle incluant des exercices pratiques
- Formation en petit groupe

Programme de la formation

1. Maîtriser et réussir ses e-mailing

- Avoir le bon état d'esprit
- Comprendre les spécificités et particularités
- Mettre en place une campagne
- Planifier et lancer
- Valider les éléments logistiques
- Appréhender les aspects juridiques de l'e-mailing
- Connaître les textes en vigueur actuellement
- Prendre les précautions et comprendre les conséquences
- Détailler les différents types d'e-mailings
- Choisir dans l'optique informationnelle
- Choisir dans l'optique commerciale
- Construire la base de données
- Utiliser des logiciels
- Connaître les spécificités et choix
- Utiliser et mettre en œuvre

2. Mettre en place sa stratégie e-marketing

- Définir les cibles (clients-prospects)
- Créer un message qui marque
- Créer l'e-mail
- Choisir le style et les caractéristiques graphiques
- Utiliser le bon vocabulaire
- Accrocher
- Mesurer l'impact de la campagne
- Gérer les retours
- Traiter les retours

Modalités de la formation

Modalités pédagogiques

Apports théoriques et applications concrètes Exemples et échanges
Application et mise en œuvre

Évaluation des connaissances

L'intervenant vérifie régulièrement au cours de la formation le degré d'atteinte des objectifs pédagogiques à travers des exercices d'application, des simulations ou des études de cas

Organisation

Formation à distance et en présentiel

Validation de la formation

Attestation d'évaluation des acquis
Attestation de suivi de formation

Chiffres clés

92 %

de recommandation en 2022

92 %

de satisfaction en 2022

5601

nombre de stagiaires en 2022