

# Formation Réussir vos emailings

**Marketing / Communication**

Référence de la formation : **K015**

Villes : **Strasbourg, Mulhouse**



**En présentiel ou à distance**    **Accessible**

Tarif Inter : **Nous consulter**

[Tarif intra sur demande](#)

Mise à jour le 12 novembre 2025

Cette formation a évolué, découvrez nos formations en digital / Web adaptées aux différents canaux de communication :

[Filière Digital / Web](#)

## 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

- Toute personne en contact avec des

### Pré-requis

- Aucun

prospects ou clients

- Tout salarié des services commerciaux et marketing

## 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 2025

**93 %**

**de satisfaction**  
en 2025

**81 %**

**de réussite CCE**  
en 2025