

Maîtriser l'E-mail marketing



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Cibler, concevoir et programmer des campagnes d'e-mailing et de newsletters efficaces.



POINTS FORTS

- Un format à taille humaine (4 participants maximum) favorisant l'échange, la personnalisation et l'efficacité.
- Une approche concrète et opérationnelle, fondée sur des situations réelles et des besoins métiers.
- Des ateliers pratiques pour chaque thématique abordée, garantissant une mise en application immédiate.
- Un vocabulaire simple et accessible, sans jargon technique, adapté aux dirigeants de petites structures.
- Un accompagnement issu de plusieurs années d'expérience terrain, validé par la pratique.



PUBLIC VISÉ

Accessible à tous.
4 stagiaires maximum par session.



DURÉE & LIEU DE LA FORMATION

1 journée | 7h
Salle Meeting Place à Strasbourg,
au sein de votre entreprise
ou à distance



PRÉREQUIS

Savoir utiliser une messagerie électronique
(envoyer, recevoir, consulter des e-mails).
Être à l'aise avec la navigation sur internet.

MOYENS PÉDAGOGIQUES

La pédagogie sera active et participative.
Elle sera constituée des apports d'information des formateurs sous forme de support PowerPoint illustrés d'exemples pratiques, de mini-cas d'application, questions- réponses.

Des ateliers de travail pourront être mis en place afin de faciliter les échanges d'expérience et confronter les idées et meilleures pratiques.

Le support de la formation sera transmis en version papier en début de formation et pourra être envoyé sur demande en version électronique (PDF) à l'issue de la formation.

COMPÉTENCES ACQUISES

- Élaborer et structurer une campagne d'e-mailing efficace, de la conception à l'analyse des résultats.
- Organiser et segmenter une base de contacts pour mieux cibler vos envois.
- Prendre en main une plateforme d'e-mail marketing : création de compte, paramétrage, gestion des campagnes.
- Lire et interpréter les indicateurs clés de performance (ouvertures, clics, conversions) afin d'optimiser vos campagnes.
- Intégrer les bonnes pratiques réglementaires (notamment RGPD) dans vos actions de communication.

Programme

1. Comprendre l'e-mail marketing

- Identifier les enjeux et les objectifs de l'e-mail marketing.
- Découvrir les différents types d'e-mails (transactionnels, promotionnels, relationnels, etc.).
- Se familiariser avec le vocabulaire essentiel.

2. Respecter les bonnes pratiques

- Les questions essentielles à se poser avant de lancer une campagne.
- Utiliser des bases de données Opt-In conformes aux réglementations.
- Garantir le respect du RGPD.
- Sélectionner une plateforme de routage adaptée.
- Découvrir les outils de test indispensables.

3. Maîtriser un outil de gestion d'e-mail marketing

- Importer et structurer sa base de contacts.
- Synchroniser les abonnés depuis le site web.
- Configurer les paramètres de son compte.
- Segmenter efficacement sa base de données.

4. Atelier pratique

- Création et configuration d'un compte sur une plateforme de routage.

5. Lancer une campagne d'e-mailing

- Paramétrer les informations clés (objet, expéditeur, etc.).
- Définir une mise en page attrayante.
- Insérer les contenus : textes, images, liens, call-to-action.
- Sélectionner les destinataires.
- Programmer l'envoi pour un impact optimal.

6. Atelier pratique

- Création, configuration et programmation d'une campagne.

MODALITÉS D'ÉVALUATION DES ACQUIS

L'évaluation des acquis se fait à travers un questionnaire et des exercices de mise en pratique afin de vérifier que les objectifs de formations ont été complétés.
Une attestation de réussite à la formation sera délivrée à l'issue de cette dernière.

Notre agence est centre de formation agréé par l'Etat et enregistré sur Datadock



FF10V2

Nous aimons les défis alors lancez-vous !

Ouvert du lundi au jeudi de 8h30 à 12h30 et de 13h45 à 17h30, et le vendredi de 8h30 à 12h
Agence Idealice | 3 Rue Charles Péguy | 67200 Strasbourg
Tél : 03 88 30 17 41 | contact@idealice.fr



Programme

7. Optimiser les performances de ses envois

- Analyser les statistiques de campagnes (taux d'ouverture, taux de clic, conversions).
- Améliorer la qualité des adresses e-mail.
- Maximiser le taux d'ouverture.
- Optimiser les clics à l'intérieur des e-mails.
- Suivre les conversions générées.

8. Atelier pratique

- Consultation et analyse des statistiques d'une campagne.

9. Appliquer les bonnes pratiques

- Utiliser des modèles d'e-mails adaptés.
- Intégrer des liens de tracking pour un meilleur suivi.
- Varier les formats de contenu : vidéos, réseaux sociaux, GIFs, etc.
- Personnaliser le contenu selon le profil du destinataire.
- Exploiter les e-mails dans le cadre d'un trigger marketing.

10. Conclusion : Élaborer sa stratégie e-mail marketing

- Définir une stratégie claire et performante pour maximiser l'impact de ses campagnes

MODALITÉS D'ÉVALUATION DES ACQUIS

L'évaluation des acquis se fait à travers un questionnaire et des exercices de mise en pratique afin de vérifier que les objectifs de formations ont été complétés.
Une attestation de réussite à la formation sera délivrée à l'issue de cette dernière.

Notre agence est centre de formation agréé par l'Etat et enregistré sur Datadock



FF10V2

Nous aimons les défis alors lancez-vous !

Ouvert du lundi au jeudi de 8h30 à 12h30 et de 13h45 à 17h30, et le vendredi de 8h30 à 12h
Agence Idealice | 3 Rue Charles Péguy | 67200 Strasbourg
Tél : 03 88 30 17 41 | contact@idealice.fr

