

# Gérer des campagnes d'emailing efficaces

Améliorer la performance de ses campagnes emailing

À l'issue de cette formation, vous serez en mesure de mettre en œuvre une campagne emailing marketing performante.

## PROGRAMME

### Comprendre les fondamentaux de l'emailing

- Le poids de l'emailing dans ses performances de vente en ligne
- La notion de délivrabilité.
- RGPD et les nouvelles obligations de protection des données.
- La notion de consentement préalable : opt-in.

### Optimiser la délivrabilité de ses emailings : atteindre son destinataire

- Être attentif à la qualité de la base de données emailing.
- Développer la connaissance de sa base de données emailing.
- Segmenter son fichier d'envoi emailing et cibler de manière pertinente.

- Mettre en place des tests de délivrabilité et un tableau de bord de suivi de ses campagnes.

### Optimiser le contenu de ses emailings : faire ouvrir et faire cliquer

- Définir un contenu pertinent, adapter et personnaliser le message à sa cible.
- Choisir entre le Mobile Aware, l'e-mail fluide et le responsive.
- Allier automatisation et personnalisation du contenu.
- Déployer une stratégie d'appel au clic efficace grâce aux techniques de Trigger Marketing.

### Optimiser le déroulement et la qualité de ses campagnes emailing

- Mettre en place, gérer des phases tests et interpréter les

résultats pour améliorer sa campagne emailing.

- Déterminer les indicateurs clés de ses campagnes emailing et les monitorer.
- **Atelier** : analyser la performance de ses campagnes emailing grâce à Google Analytics.

### Option certifiante

Passage de la certification dolist : bonnes pratiques E-mail marketing & Délivrabilité.

## MODULES DISTANCIELS

- **E-quiz** en amont/aval de la formation.

**Retrouvez le programme complet de cette formation sur [ism.fr](http://ism.fr)**

## PERFECTIONNEMENT

Code : EMAILING

🕒 2 jours - 14 heures

💰 Prix HT : 1480 € (repas inclus)

### OBJECTIFS

- Améliorer la délivrabilité de ses emailings
- Rédiger un message pertinent et optimisé qui suscite de l'engagement et des clics.
- Analyser et optimiser la gestion de ses campagnes emailing.

### PRÉREQUIS

Connaître les techniques rédactionnelles fondamentales.

### PUBLIC CONCERNÉ

Chargés de communication, chargés de marketing, toute personne qui élabore des campagnes emailing.

## PLANNING

Paris

8 - 9 avril 2019

1er - 2 juillet 2019

17 - 18 octobre 2019

19 - 20 décembre 2019