



BY ABILWAYS

FORMATIONS COURTES

PERFECTIONNEMENT

Ref. : C19EMAILING

Durée :
2 jours - 14 heures

Tarif :
Salarié - Entreprise : 1490
€ HT

GÉRER DES CAMPAGNES D'EMAILING EFFICACES

Améliorer la performance de ses campagnes emailing

Mieux gérer votre base de contacts, apprendre à rédiger un message percutant, optimiser vos envois et l'aboutissement de vos messages, analyser vos résultats. Découvrez les bonnes pratiques data et messaging marketing.

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 emailings.

EVALUATION

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.

POUR QUI ?

Chargés de communication, chargés de marketing, toute personne qui élabore des campagnes d'e-mailings.

PRÉREQUIS

Aucun.

COMPÉTENCES ACQUISES

Mettre en œuvre une campagne d'e-mails marketing.

PARCOURS PÉDAGOGIQUE

- Communauté d'apprenants
- E-quiz amont
- Présentiel
- E-quiz aval

PROGRAMME

Gérer des campagnes d'emailing efficaces

Modules distanciels :

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

Comprendre les fondamentaux de l'emailing

- Faits et chiffres sur l'e-mail et le data marketing.
- Avantages et limites de ce canal de communication.
- 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.
- Atelier : trucs et astuces pour améliorer facilement la délivrabilité de ses emailings.

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

- Travailler les objets de ses emailings.



Organisme qualifié par l'ISQ-OPQF



Membre de la FFP

ISM - 35, rue du Louvre - 75002 PARIS
Tél. : +33 (0)1 43 72 64 00 - e-mail : serviceclient@ism.fr
Siret 712 010 362 000 28



- Respecter les règles de mise en pages : présentation simplifiée du code HTML.
- 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.

INTERVENANTS

Ludovic Mattern

MOYENS HUMAINS, TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

Équipe pédagogique :

Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :

Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Pour les sessions en distanciel, notre Direction Innovation a modélisé une **matrice pédagogique** adaptée pour permettre **un apprentissage et un ancrage mémoriel optimisés**.

Cette matrice prévoit une alternance de **temps de connexion en groupe** et de **séquences de déconnexion** pour des travaux de mise en pratique individuels.

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur [votre espace apprenant](#).

Retrouvez également des ressources complémentaires ainsi que les quiz amont/aval sur notre [plateforme](#) dédiée.

LIEUX ET DATES

À distance

23 et 24 nov. 2021
14 et 15 févr. 2022
03 et 04 nov. 2022

Paris

06 et 07 déc. 2021
11 et 12 juil. 2022

