

E-marketing

FORMATION E-MARKETING : RÉUSSIR SES CAMPAGNES E-MAILING

Satisfaction de nos apprenants en 2023 : 98%
Taux d'assiduité : 100%



Formez-vous selon vos disponibilités ! Vous proposez **3 dates au choix** et votre formateur vous confirme la date souhaitée.



En présentiel dans votre entreprise, dans l'un de nos **20 centres de formation** ou en **distanciel par visioconférence**.



Niveau : Initiation, Avancé, Expert

Référence : EMKG-4806

Durée : 14 heures soit 2 jours

Tarif formation individuelle : 2600 € HT / Personne

Tarif Intra-Entreprise à partir de 4 Collaborateurs : Demandez un devis

Vous avez des questions sur cette formation ?

Contactez nos conseillers au : 01 42 66 36 42 du lundi au vendredi de 9h00 à 19h
ou par email formation@expertisme.com

Votre parcours de formation :
>> Découvrez-le étape par étape

EXPERTISME
Transformation Digitale
Agence Full Service

Formations Digitales

VOTRE PARCOURS DE FORMATION ÉTAPE PAR ÉTAPE

NOS THÉMATIQUES

- Bureautique
- Chercheurs d'emploi
- CMS & Technologies Web
- Conférences & Meet-Up sur mesure
- Cybersécurité
- Développement Mobile
- Dirigeants & Créateurs
- Directions Commerciales
- E-marketing
- Initiation au digital
- IT
- Management
- Management de projets
- Microsoft 365*
- PAO & Conception Graphique
- Phygital Trip
- Programmation Web
- Référencement SEO/SEA
- Réseaux sociaux
- RH & Recrutement
- RSE
- Social Ads
- Soft Skills
- Web Analytics

NOS CERTIFICATIONS

Qualopi

ACTIONS DE FORMATION

Contexte de la formation e-marketing : Réussir ses campagnes E-mailing

Vous souhaitez améliorer vos campagnes d'e-mailing et apprendre de nouvelles techniques de communication digitale ?

À l'ère numérique, le marketing a évolué de manière exponentielle, se déplaçant vers des méthodes plus ciblées et personnalisées pour atteindre les audiences.

Parmi ces méthodes, les campagnes e-mailing jouent un rôle crucial en tant qu'outil de communication directe et efficace.

Dans ce contexte, cette formation a été développée pour répondre aux besoins des professionnels du marketing qui souhaitent exploiter pleinement le potentiel des campagnes e-mailing dans leur stratégie de communication digitale.

Cette formation s'adresse aux responsables marketing, aux spécialistes du e-marketing, aux professionnels de la communication et à toute personne impliquée dans la planification et la mise en œuvre de campagnes e-mailing.

L'objectif principal de la formation est de fournir des compétences pratiques et stratégiques pour créer et exécuter des campagnes e-mailing efficaces, tout en les intégrant de manière cohérente dans une stratégie de communication digitale plus large.

Comment optimiser et maximiser l'efficacité de ses campagnes emailing (résultats et retour sur investissement) ?

Cette formation proposée par **Expertisme**, Organisme de formation certifié Qualiopi permettra aux stagiaires d'apprendre les clés, règles et bonnes pratiques de l'efficacité d'une campagne emailing : ciblage, permission marketing, qualité du message (personnalisation, call-to-action,...), contraintes juridiques timing d'envoi, création graphique responsive, suivi des résultats de la campagne.

Au cours de la formation, les participants seront immergés dans les principes fondamentaux de la planification d'une campagne e-mailing réussie. Ils apprendront comment définir des objectifs clairs, segmenter leur public cible, concevoir des messages pertinents et choisir les bons canaux de distribution.

Cette formation offre aux professionnels du marketing les compétences et les connaissances nécessaires pour planifier, exécuter et optimiser des campagnes e-mailing efficaces.

Elle permet aux participants de créer des messages ciblés et engageants, d'automatiser leurs processus et de les intégrer stratégiquement dans leur approche de communication digitale globale. C'est une opportunité précieuse pour maximiser l'impact des campagnes e-mailing dans un environnement numérique en constante évolution.

Alors, n'hésitez plus et rejoignez cette formation aux côtés de notre Formateur Expert Métier et développez vos compétences en communication digitale et e-mailing !

À qui s'adresse cette formation ?

Cette formation s'adresse aux chargés de campagne emailing, chefs de projet e-marketing et responsables marketing.

Objectifs de la formation

- Réaliser une campagne emailing de A à Z
- Connaître et appliquer les règles pour concevoir une campagne emailing efficace et performante
- Optimiser sa communication digitale

Programme de la formation

1. DÉFINIR SA STRATÉGIE EMAIL MARKETING

- Définir l'objectif de la campagne emailing
- Les paramètres pour réussir sa campagne emailing

2. CADRE LÉGAL ET BONNES PRATIQUES

- Entretenir la base de données : qualification, enrichissement des données, permission marketing et ciblage pour optimiser la délivrabilité des emails
- RGPD et email marketing : recueil du consentement, cadre légal et mentions juridiques obligatoires

3. CONCEVOIR UNE CAMPAGNE EMAIL MARKETING EFFICACE

- Rédiger le message : ciblage, personnalisation et règles clés de rédaction du contenu
- L'importance de l'objet
- Création graphique et visuelle

- Responsive design : un email lu sur mobile, tablette et ordinateur
- Les règles de lisibilité et test de la maquette : effectuer des tests avant le routage
- Améliorer les taux d'ouverture, de clic et de réactivité
- Rediriger vers une landing page pour améliorer la performance de l'emailing : taux de conversion

4. MESURER LA PERFORMANCE DES CAMPAGNES EMAILING

- Les metrics clés : indicateurs, tableaux de bord, analyse et décision

5. DÉVELOPPER SA BASE DE DONNÉES : ADRESSES EMAILS OPTIN

- Mécanismes de capture d'emails sur son site web, en point de vente, lors d'événement,....
- Co-registation (co-abonnement)
- Jeux concours
- Location d'adresses emails
- L'intérêt des médias sociaux
- Respecter les règles pour la collecte de données : RGPD

6. PLANIFIER LES CAMPAGNES EMAILING

- Intégrer l'email marketing dans son plan marketing opérationnel : prospection, promotion des offres, information, acquisition clients, fidélisation, rétention, réactivation clients dormants,...
- Choisir le bon rythme de routage
- Les solutions de routage

Version 3. Mise à jour le 01/01/2023

© EXPERTISME - Groupe SELECT® 2023 Tous droits réservés. Les textes présents sur cette page sont soumis aux droits d'auteur.

Pré-requis

Être muni d'un ordinateur relié à Internet, possédant une caméra, un micro et un haut parleur.

Points forts de la formation

- Votre plan pédagogique de formation sur-mesure avec l'évaluation initiale de votre niveau de connaissance du sujet abordé
- Des cas pratiques inspirés de votre activité professionnelle, traités lors de la formation
- Un suivi individuel pendant la formation permettant de progresser plus rapidement
- Un support de formation de qualité créé sur-mesure en fonction de vos attentes et des objectifs fixés, permettant un transfert de compétences qui vous rende très rapidement opérationnel
- Les dates et lieux de cette formation sont à définir selon vos disponibilités
- Animation de la formation par un Formateur Expert Métier
- La possibilité, pendant 12 mois, de solliciter votre Formateur Expert sur des problématiques professionnelles liées au thème de votre formation
- Un suivi de 12 mois de la consolidation et de l'évolution de vos acquis.

Approche Pédagogique

L'approche pédagogique a été construite sur l'interactivité et la personnalisation : Présentation illustrée et animée par le Formateur Expert, partage d'expériences, études de cas, mise en situation réelle.

Tous les supports sont fournis par support papier, mail ou clé USB à chaque stagiaire.

Méthodologie pédagogique employée :

Chaque formation en présentiel ou en distanciel est animée par un Formateur Expert Métier sélectionné selon ses compétences et expériences professionnelles. Apport d'expertise du Formateur, quiz en début et fin de

formation, cas pratiques, échanges d'expérience. Accès en ligne au support de formation.

Modalités employées et évaluation :

Évaluation et positionnement lors de la définition du plan pédagogique avec le ou les stagiaires. Un QCM est soumis aux stagiaires le dernier jour de la formation pour valider les acquis. Une correction collective est effectuée par le Formateur. Un bilan de fin de stage à chaud est organisé entre le Formateur et le ou les stagiaires pour le recueil et la prise en compte de leurs appréciations. Une attestation de fin de stage est remise aux stagiaires.

Accessibilité

Toute demande spécifique à l'accessibilité de la formation par des personnes handicapées donnera lieu à une attention particulière et le cas échéant une adaptation des moyens de la formation.

Public en situation de handicap, contactez notre référent handicap au 01 42 66 36 42.

Formateur

Nos Formateurs sont des Experts Métiers intervenants sur les prestations inhérentes sur la thématique de la formation. Ils réalisent les audits et co-construisent l'offre et le déroulé de la formation avec l'Ingénieur Pédagogique avant validation par le Responsable Pédagogique. Ils sont sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques et leurs expériences dans la formation pour adultes.