

RÉUSSIR SA CAMPAGNE EMAILING.

Maîtrisez l'art de l'email marketing avec notre formation spécialisée. Apprenez à construire des listes de contacts qualifiées, à créer des contenus engageants, à paramétrier et envoyer des campagnes, et à analyser les résultats pour optimiser l'impact de vos emails. Une formation essentielle pour tout professionnel du marketing.

Durée

14.00 heures (2.00 jours)

Profils des apprenants

- Responsables marketing
- Chefs de projet
- Toute personne impliquée dans la conception et l'envoi de campagnes emailing



Pré-requis

Connaissance de base en marketing.

Accessibilité et délais d'accès

Pour les personnes en situation de handicap, nous étudions les actions que nous pouvons mettre en place pour favoriser leur apprentissage à travers un questionnaire avant formation. Nous nous appuyons également sur un réseau de partenaires locaux.

Qualité et indicateurs de résultats

Taux de présence VS taux d'abandon, taux de satisfaction à chaud, autoévaluation finale.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES.



- Comprendre les fondamentaux de l'email marketing.
- Construire une liste de contacts qualifiée et segmentée.
- Créer des contenus engageants pour des campagnes emailing.
- Paramétrier et envoyer des campagnes avec des outils d'emailing.
- Analyser les résultats et optimiser les campagnes pour maximiser l'impact.

CONTENU DE LA FORMATION.



1 - Introduction à l'Emailing Marketing

- Compréhension des fondamentaux de l'email marketing.
- Analyse des tendances et des opportunités dans le domaine.
- Exploration des avantages de l'email marketing pour les entreprises.
- Études de cas : exemples de réussites grâce à des campagnes emailing.

2 - Construction d'une Liste de Contacts Qualifiée

- Méthodes pour collecter et segmenter des contacts de manière efficace.
- Respect des règles de protection des données (RGPD).
- Création de segments cibles pour des campagnes plus personnalisées.
- Exercices pratiques : construction d'une liste de contacts qualifiée.

3 - Création de Contenus Engageants

- Rédaction de titres accrocheurs et de contenus pertinents.
- Utilisation d'éléments visuels pour renforcer l'impact.
- Intégration de boutons d'appel à l'action (CTA) efficaces.
- Mises en situation : création de contenus pour des campagnes emailing.

4 - Paramétrage et Envoi de Campagnes

- Utilisation d'outils d'emailing pour la création de campagnes.
- Paramétrage des emails pour une délivrabilité optimale.
- Planification et envoi au meilleur moment.
- Jeux de rôle : paramétrage et envoi d'une campagne emailing en temps réel.

5 - Analyse des Résultats et Optimisation

- Utilisation des statistiques d'emails pour évaluer la performance.
- Analyse des taux d'ouverture, de clic, et de conversion.
- Ajustements des campagnes en fonction des résultats.
- Démo pratique : analyse en direct des performances d'une campagne emailing.



ORGANISATION DE LA FORMATION.

Équipe pédagogique

Notre équipe pédagogique maîtrise l'ensemble des sujets proposés à la formation. Nous construisons nos programmes en identifiant les besoins en compétences des futurs apprenants et en collaboration avec nos experts métiers. Axio Formation repose sur une approche personnalisée pour chaque parcours professionnel.

Nous concevons des formations qualifiantes qui non seulement répondent à vos besoins spécifiques, mais vous préparent aussi à exceller dans votre domaine.

Pour tout besoin lié à la pédagogie, notre référente est Maud: maud.hoffmann@axio-formation.com

Pour tout besoin d'ordre administratif, notre référente est Emilie: emilie.vannieuwenborg@axio-formation.com

Pour toute inscription veuillez remplir le formulaire de contact sur notre site. Vous serez recontacté.e. par notre service commercial. Délai d'accès : 3 semaines

- **Processus** : recueil de besoin, validation prérequis (Entretien et diagnostic initiaux pour adapter le parcours et valider le projet), devis/convention, convocation.

Moyens pédagogiques et techniques

- **En présentiel** : • Accueil des participants dans une salle dédiée à la formation • Documents supports de formation projetés • Etudes de cas concrets • Quizz et activités collectives en salle • Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation
- **En distanciel** : • Classes virtuelles via l'interface Digiforma ou Livestorm • Support de formation partagé; Activités d'entraînement en synchrone

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles d'émargement
- Autoévaluation de niveau en début de formation et fin de formation
- Evaluations d'entraînement tout au long de la formation
- Questionnaire de satisfaction à chaud



**FORMATIONS ÉLIGIBLES AU
OPCO !**