

Atelier : gérer sa campagne d'e-mailing

Réf : COMMAIL

 OBJECTIFS DE LA FORMATION

Savoir construire et animer sa campagne Emailing de prospection et/ou d'informations.



1 jour soit 7 heures



Voir calendrier



450 € HT / participant



Public / Prérequis

PROGRAMME

Définir sa stratégie d'e-mailing

Usage actuel des e-mails par les consommateurs et les entreprises.
Les approches de prospection et promotion en B to C et B to B;

Concevoir un e-mail

Rédactionnel : les règles clés, intérêt de la personnalisation et du ciblage.

Mise en forme : cas des e-mails lus sur mobile ou tablette.

Evaluer l'intérêt des médias sociaux pour capturer des adresses.

Mettre en place et mesurer ses campagnes e-mailing

Définir sa base de données, et planning type.

Les benchmarks : comparer ses résultats à ceux du marché.

Planifier ses campagnes e-mailing

Définir son plan en intégrant une logique de test et de relance.

Suivre son planning et mesurer les retombées.



Tout public.

Méthodes et Moyens
pédagogiques

Apports théoriques. Etudes de cas.
Questions / réponses.

Salles équipées : vidéoprojecteur et
paperboard. Chaque stagiaire dispose
d'un support de cours papier ou
électronique et de matériel de prise de
notes.



Validation

Attestation de stage



Profil intervenant

Expert en communication digitale,
professionnel en communication

Suivi et Évaluation
de l'action

Exercices pratiques, quizz pour valider
les acquis, compte rendu de fin de
formation et analyse interne
Questionnaire « évaluation de la
formation » rempli par le stagiaire

 La formation est accessible aux personnes à mobilité réduite et toute demande d'adaptation peut être étudiée en amont de la formation en fonction du besoin des personnes. Nous contacter pour plus d'informations



Lieu : Site de Metz : JCD FORMATION - 193 rue Metman - 57070 METZ - 03 87 37 97 70
Site de Pompey : KAPEDIA - 132 Rue Léonard de Vinci - 54340 POMPEY - 03 83 49 80 80

Document mis à jour
le 16/11/2022