



OBJECTIF(S)

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- ▣ maîtriser les outils et les méthodes essentiels pour assurer des campagnes e-mailings efficaces.
- ▣ Créer une base de données uniformisée pour ses campagnes e-mailing
- ▣ Définir une stratégie de communication impactante liée à une campagne d'e-mailing
- ▣ Construire son message, préparer et analyser une campagne e-mailing
- ▣ Utiliser un outil d'e-mailing gratuit Sendinblue ou Mailjet (campagnes, liste de contacts, statistiques)
- ▣ Analyser ses résultats et identifier les opportunités d'amélioration
- ▣ Appliquer les règles d'usage et la réglementation en matière d'envoi d'e-mailing et de RGPD

DURÉE

14 heures sur 2 jours
9h15-12h45 // 13h30-17h

TARIF NET DE TVA

Tarif TNS :
280 €

Tarif autre public :
490 €

Financement CPF possible

EFFECTIF

Présentiel :

Minimum : 5 stagiaires

Maximum : 12 stagiaires

PROGRAMME

I. Introduction

- Contexte et enjeux de la formation

Elaborer son projet

- Définir son objectif de communication
- Connaître sa cible avec les personae
- Proposer un titre attrayant et définir un contenu synthétique
- Travailler sur les éléments des messages : sujet, objectif, structure, argumentaire
-

Construire un fichier clients

- Pourquoi utiliser un fichier clients
- Conseils et astuces
- Check-list pour créer votre base de données

Comprendre les spécificités de l'e-mailing

- L'emailing : chiffres, avantages / inconvénients
- Connaître les différents objectifs d'une campagne d'emailing
- Différencier e-mailing commercial vs e-mailing à froid vs newsletter
- Utiliser les différents types de logiciels
 - Maîtriser les 10 étapes pour concevoir un emailing efficace
- Piloter ses actions avec les indicateurs de performance

Cas pratique : créer une campagne d'emailing avec le logiciel gratuit Sendinblue

- Créer un compte
- Concevoir son e-mail et le coder
- Charger ses contacts et créer une liste de contacts
- Envoyer un BAT
- Planifier et lancer une campagne

Evaluer et optimiser sa campagne

- Suivre les taux d'ouverture, lecture, clics et mesure de la délivrabilité des emails
- Optimiser et ajuster les contenus en fonction des retours

Formation hygiène alimentaire dans les établissements de restauration commerciale

Répertoire spécifique : RS5764

- Découvrir les nouvelles tendances des campagnes e-mailing

RGPD (Règlement général sur la protection des données)

- Comprendre le RGPD
- Connaître ce que dit la loi sur les campagnes e-mailing
- Réaliser un formulaire de collecte conforme au RGPD

LIEU DE FORMATION

CMA93
91-129 rue Edouard
Renard
93013 Bobigny

CONTACT

**Service Formation
Continue**
01 41 60 75 00
Formation.93@cma-idf.fr
www.cma93.fr

PUBLIC

Chefs d'entreprises artisanales
Conjoints de dirigeants d'entreprises artisanales
Salariés d'entreprises artisanales

PRÉ-REQUIS

Aucun.

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Documents supports de formation projetés.
Exposés théoriques
Etude de cas concrets
Quiz en salle

ÉVALUATION

Validation par évaluation des acquis en fin de formation

PROFIL FORMATEUR

Formateurs qualifiés et expérimentés dans le domaine d'enseignement et connaissances de la spécificité de la TPE et de l'artisanat

SUIVI ET VALIDATION

Attestations de stage et de présence délivrées en fin de formation.
Questionnaire de satisfaction stagiaire/formateur en fin de formation.

