



### 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.

