



Programme de formation

Gérer et optimiser ses e-mailings

Durée : 1 jour soit 7 heures
En présentiel

Tarif minimum indicatif : 960€ (exonération de TVA)
Formation dispensée à partir de 1 personne minimum
Effectif limité à 12 personnes.

Formation modulable selon vos besoins (sélection de modules possible)

Dans cette formation interactive, vous apprendrez à créer des e-mails captivants qui retiennent l'attention de vos destinataires. Adeline vous guidera à travers les meilleures pratiques pour segmenter votre audience, rédiger des messages percutants, concevoir des visuels attrayants et analyser les performances de vos campagnes. Que vous soyez débutant ou souhaitez perfectionner vos compétences, cette formation vous donnera les clés pour réussir vos campagnes d'e-mailing et renforcer vos relations avec vos clients.

Objectifs

À l'issue de la formation, vous serez en capacité de :

- Comprendre les fondamentaux de l'e-mail marketing en explorant les principes de base de la création, de l'envoi et de la gestion des campagnes d'e-mailing,
- Analyser les performances des campagnes d'e-mailing précédentes en effectuant un examen approfondi des statistiques et des indicateurs clés de performance (KPI) tels que le taux d'ouverture, le taux de clics, le taux de conversion, ...
- Définir des objectifs clairs pour les futures campagnes d'e-mailing en identifiant ce que l'entreprise souhaite accomplir grâce à ses efforts d'e-mail marketing,
- Élaborer une stratégie d'e-mail marketing personnalisée en concevant un plan d'action détaillé pour atteindre les objectifs fixés,
- Mettre en oeuvre les tactiques d'e-mail marketing efficaces en utilisant des outils et des techniques avancés pour optimiser les campagnes d'e-mailing,
- Surveiller et mesurer les performances des campagnes d'e-mailing en utilisant des outils d'analyse pour suivre les résultats en temps réel et ajuster les stratégies en conséquence.

Public

Chefs d'entreprise et salariés ayant des tâches de communication



Programme de formation

Gérer et optimiser ses e-mailings

Prérequis

Afin de garantir une expérience de formation optimale, les participants doivent remplir les prérequis suivants :

- Connaissance de la langue française,
- Avoir un logiciel d'e-mailing et déjà envoyé une campagne e-mailing,
- Être à l'aise avec l'outil informatique.

Outils et méthodologies d'évaluation

Avant la formation : avant le démarrage de la formation, une analyse préliminaire à l'aide d'un questionnaire est réalisée pour adapter le contenu de la formation aux besoins spécifiques du participant.

Pendant la formation :

Afin d'évaluer si les connaissances acquises pendant la formation sont correctement assimilées et faciliter la transférabilité sur le poste de travail, chaque participant est évalué individuellement à l'aide :

- Ateliers participatifs avec études de cas
- Mises en pratiques

Une évaluation à la fin de la journée à l'aide d'un QCM validera votre niveau en sortie de formation.

Un point en fin de journée de formation recueillera vos impressions à l'aide d'un questionnaire d'évaluation à chaud qui mesurera votre satisfaction.

Après la formation : suite à la formation, nous maintenons un suivi actif en vous contactant environ un mois après la formation. L'objectif est d'évaluer l'impact du dispositif de formation dans votre quotidien professionnel et de nous assurer que les compétences acquises sont appliquées de manière efficace.



Programme de formation

Gérer et optimiser ses e-mailings

Moyens d'encadrement de la formation

Im'plante ta marque s'engage à adapter chaque formation aux besoins réels du stagiaire. L'animation est basée sur une pédagogie active avec des exercices pratiques et personnalisés, qui permettent l'ancrage en temps réel.

Cette animation s'appuie sur une alternance d'exposés théoriques et pratiques.

Chaque étape de la formation se fait en privilégiant :

- les échanges avec les participants ;
- des exercices pratiques pour une meilleure assimilation des données transmises ;

Des supports pédagogiques sont remis par mail à chaque participant à l'issue de la formation : supports de cours utilisés pendant la journée (PDF) ainsi qu'une bibliographie de liens utiles.

Lieu de formation

La formation est dispensée en présentiel en INTRA entreprise.

Modalités et délais d'accès

Le programme sera diffusé sur notre site www.iptm.fr et sur les réseaux sociaux d'Im'plante ta marque (Instagram, Facebook et LinkedIn).

Les participants peuvent s'inscrire en appelant directement au numéro suivant : 06.75.60.14.33. Adeline Georges Schaffhauser, représentante de l'organisme de formation et formatrice, sera disponible pour fournir des informations supplémentaires, répondre aux questions et aider au processus d'inscription.



Programme de formation

Gérer et optimiser ses e-mailings

Les participants peuvent également s'inscrire en envoyant un e-mail à adeline@iptm.fr en indiquant leur intérêt pour la formation « Gérer et optimiser ses e-mailings » ou via le formulaire de contact sur notre site internet.

Après la première prise de contact par téléphone, par e-mail ou via le formulaire de contact, les participants recevront une fiche de renseignements qui nous permettra d'adapter la formation à vos besoins réels ainsi qu'un devis détaillé par e-mail. Le devis inclura les coûts de formation, les dates proposées, et toute autre information pertinente. Pour confirmer l'inscription, les participants devront signer le devis et le renvoyer par e-mail à l'adresse indiquée dans le processus d'inscription ainsi que la fiche de renseignements.

Toutes les inscriptions seront au préalable étudiées afin de déterminer la faisabilité de votre projet.

Le démarrage de la formation est de 10 jours minimum après la signature du contrat ou de la convention.

Accessibilité

Si un bénéficiaire a des contraintes particulières liées à une situation de handicap, veuillez contacter au préalable le référent handicap afin que nous puissions dans la mesure du possible adapter l'action de formation et vous permettre de suivre celle-ci dans les meilleures conditions en accord avec votre employeur.

En intra-entreprise : il appartient au client de s'assurer que les locaux soient conformes et accessibles aux personnes en situation de handicap.

Contacts

Adeline GEORGES SCHAFFHAUSER : formatrice, référente pédagogique et référente handicap

Tél : 06.75.60.14.33

Mail : adeline@iptm.fr

Contenu de la formation

Le programme est découpé en 6 modules et peut être découpé et adapté selon les besoins du client.



Programme de formation

Gérer et optimiser ses e-mailings

Début de la formation

Présentation des stagiaires
Présentation de la formation
Définition du cadre formatif
Positionnement : QCM via Google Forms

Module 1 : Comprendre les fondamentaux de l'e-mail marketing en explorant les principes de base de la création, de l'envoi et de la gestion des campagnes d'e-mailing,

Durée : 1 heure

Comprendre les bonnes pratiques en matière de délivrabilité des e-mails, de conception de templates attrayants et de rédaction de contenus efficaces.

Évaluation : QCM

Module 2 : Analyser les performances des campagnes d'e-mailing précédentes en effectuant un examen approfondi des statistiques et des indicateurs clés de performance (KPI) tels que le taux d'ouverture, le taux de clics, le taux de conversion, ...,

Durée : 30 minutes

Analyse d'indicateurs tels que le taux d'ouverture, le taux de clics, le taux de conversion
Identification des points positifs et de ce qui peut être amélioré

Évaluation : mise en pratique

Module 3 : Définir des objectifs clairs pour les futures campagnes d'e-mailing en identifiant ce que l'entreprise souhaite accomplir grâce à ses efforts d'e-mail marketing,

Durée : 30 minutes

Réflexion sur vos objectifs de communication en ligne tels que l'augmentation du trafic sur le site web, l'acquisition de nouveaux clients, la génération de contact, l'augmentation des ventes, ...

Évaluation : mise en pratique

Module 4 : Élaborer une stratégie d'e-mail marketing personnalisée en concevant un plan d'action détaillé pour atteindre les objectifs fixés,

Durée : 2 heures

Segmentation la liste d'abonnés
Création de contenu pertinent pour chaque segment
Planification des envois

Évaluation : mise en pratique



Programme de formation

Gérer et optimiser ses e-mailings

Module 5 : Mettre en oeuvre les tactiques d'e-mail marketing efficaces en utilisant des outils et des techniques avancés pour optimiser les campagnes d'e-mailing,

Durée : 1 heure 30 minutes

Optimisation des lignes d'objet pour augmenter le taux d'ouverture

Personnalisation du contenu pour mieux répondre aux besoins des abonnés

Optimisation des appels à l'action pour améliorer les taux de conversion, ...

Évaluation : mise en pratique

Module 6 : Surveiller et mesurer les performances des campagnes d'e-mailing en utilisant des outils d'analyse pour suivre les résultats en temps réel et ajuster les stratégies en conséquence,

Durée : 30 minutes

Utilisation d'outils d'analyse pour suivre les indicateurs clés de performances

Suivi des indicateurs afin d'identifier les opportunités d'amélioration et de maximiser le retour sur investissement des e-mails marketing

Évaluation : mise en pratique

Fin de la formation

QCM final via Google Forms

À la fin de notre parcours de formation, nous nous réunirons pour une séance de clôture dynamique. Au cours de cette séance, nous examinons les principales compétences nouvellement acquises. Vous partagerez vos impressions à travers un questionnaire de satisfaction qui contribuera à façonner nos futurs programmes de formation.

Suivi et évaluation des résultats

Questionnaire de positionnement, feuille d'émargement, exercices pratiques, mises en situation, document d'évaluation de satisfaction à chaud et à froid (1 mois) attestation de formation.

Dates

Nous consulter

Horaires de formation

De 9h à 13h et de 14h à 17h



Programme de formation Gérer et optimiser ses e-mailings

Les plus

1. **Approche pratique** : la formation est axée sur des activités pratiques, notamment des études de cas et des exercices concrets, permettant une application immédiate des compétences acquises,
2. **Adaptabilité aux niveaux de compétence** : convient tant aux débutants qu'aux professionnels. Les sessions sont structurées de manière à accompagner chaque participant selon son niveau de compétence initial.
3. **Expertise de la formatrice** : la formatrice est experte en communication, apportant une connaissance approfondie et des conseils pratiques basés sur son expérience réelle dans le domaine.
4. **Feedback personnalisé** : les participants bénéficieront d'un feedback personnalisé, favorisant une amélioration continue.
5. **Mises en situation réalistes** : les participants auront l'occasion de mettre en pratique leurs compétences dans des mises en pratique, renforçant ainsi leur confiance et leur capacité à appliquer les connaissances acquises.

Nos résultats 2021

Atteinte des objectifs de la formation : 100%

Taux de satisfaction des participants : 100%

Taux de recommandation : 100%

Nombre de formations dispensées : 1

Nombre d'apprenants : 1