

Fiche descriptive générique

Marketing - Relation clients / publics

E-mailing : acquérir les bonnes pratiques pour réussir ses campagnes

Version au 25/01/2024



En mode Présentiel ou Distanciel suivant les dates

Concevez un e-mail efficace, maitrisez la mise en forme, optimisez la délivrabilité et pilotez grâce aux statistiques

PUBLIC CONCERNÉ

Chargés de communication ou des relations publiques, responsables de projet, de produits, de billetterie, ou toute personne ayant besoin d'envoyer des messages de promotion, d'information, des newsletters mises en forme de manière professionnelle et efficace.

OBJECTIFS - COMPÉTENCES VISÉES

- Adopter une méthode de travail pour créer son message
- Manipuler les outils pour se les approprier
- Comprendre le fonctionnement d'un mail pour éviter les pièges
- Avoir les notions importantes à connaître du RGPD (Règlement Général de la Protection des Données) pour soi et sa structure.

PRÉREQUIS

Il est impératif :

- d'avoir une adresse mail du type quelquun@ma-structure.tld et non une adresse gmail ou autre freemail
- de connaître l'identifiant et le mot de passe de son hébergement Web

Les participants se muniront d'un ordinateur portable pouvant se connecter en wifi, équipé et paramétré pour recevoir des mails (messagerie fonctionnant effectivement).

MODALITÉS D'ADMISSION

L'admission à cette formation est soumise à un entretien avec un.e de nos conseillers.ères formation.

CONTENU

Partie 1 : Élaborer un message efficace

- Prendre connaissances des enjeux de l'e-mailing grâce aux statistiques
- Connaître les règles importantes à respecter vis-à-vis de sa cible
- Apprendre une routine simple pour concevoir des messages efficaces, tant au niveau du contenu que du contenant (l'objet, les images...)
- Faire un tour d'horizon d'une sélection d'outils d'envoi
- Exercices pratiques

Partie 2 : Prendre en main l'outil

- Gérer ses listes de contacts
- Apprendre à positionner ses contenus pour une mise en forme équilibrée
- Améliorer son message pour qu'il s'adapte aux différents supports (ordinateur, mobile...)
- Apprendre à envoyer des messages en nombre avec des e-mails individuellement personnalisés
- Exercices pratiques

Partie 3 : Optimiser sa délivrabilité

- Principes généraux du fonctionnement de l'e-mail (pour comprendre les difficultés)
- Connaître les réglages techniques pour se conformer aux politiques de lutte contre le spam : résolution DNS, SPF, signature DKIM...
- Configurer son outil de gestion des e-mails pour authentifier ses envois
- Comprendre et exploiter les statistiques pour améliorer l'efficacité de ses messages
- Exercices pratiques et résolution des problèmes spécifiques



FORMATEUR RÉFÉRENT et Direction pédagogique

RAVDJEE Shamy

Shamy RAVDJEE est dirigeant d'une agence de communication digitale depuis près de 10 ans. Il est spécialisé dans l'expérience utilisateur (UX strategy, UX data), l'optimisation des sites pour les moteurs de recherche (référencement) et le webmarketing Google et réseaux sociaux.

La direction pédagogique est assurée par BUREAU Cyrille Directeur de l'organisme de formation.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Cette formation alterne l'exposé participatif (apports théoriques, pédagogie interrogative) et le plan d'action personnel (exemples de bonnes pratiques mobilisables par les participants, pédagogie active-interrogative).

La pédagogie active est priorisée, par mise en situation et cas pratiques, exercices individuels, conseils personnalisés à chaque participant.

MOYENS ET SUPPORTS

Les lieux de formation disposent d'un espace d'accueil et de détente dédié (description détaillée sur notre site Internet). Les salles de formation sont équipées de bureaux biplaces, de tableaux et moyens de projection à vocation pédagogique, d'accès au WiFi (à la discrétion du formateur). Les salles de formation sont fermées et sécurisées en dehors des temps de formation.

Chaque participant et formateur dispose d'un extranet individuel pendant la formation.

Les supports pédagogiques et les références bibliographiques sont fournis à chacun pendant ou après la formation, après avoir été commentés pour assurer leur bonne appropriation.

MODALITÉS DE SUIVI ET D'ÉVALUATION

Avant la formation, chaque participant est invité à un entretien avec un conseiller, puis à compléter un questionnaire lui permettant d'exprimer directement au formateur sa situation et ses attentes.

Le contrôle des acquis en cours de formation est réalisé à l'aide de mises en situation, d'auto-diagnostic, de travaux pratiques ou dirigés, suivant les modalités pédagogiques.

Une évaluation qualitative est réalisée en fin de formation, puis analysée par l'équipe pédagogique. Le résultat global est à la disposition du participant.

Une attestation individuelle de formation, rappelant les objectifs, est remise au participant l'ayant suivie avec assiduité.

ORGANISATION, DURÉE ET COÛT PÉDAGOGIQUE

Effectif limité à 8 participants maximum.

Durée : 3 jours (21 heures de formation, y compris les activités pédagogiques effectuées à distance)

Tarif public : 1 750 euros, net de taxes, par participant

Tarif spécifique : 1 095 euros, net de taxes, par participant, destiné aux personnes physiques (indépendants, intermittents...), aux salariés d'associations et aux agents des communes de moins de 2500 habitants

Grâce au respect des procédures qualité en vigueur, nos formations sont éligibles à une prise en charge totale ou partielle par les dispositifs publics de financement de la formation.

Informations complémentaires

Cette formation a un taux de satisfaction de % (taux de répondants 0 % à la date du 06/02/2024)

Accessibilité aux personnes en situation de handicap :

Nos formations sont accessibles aux personnes handicapées moteur dans la plupart de nos lieux de formation.

D'autres types de handicaps et de compensations peuvent être pris en charge sur demande. Notre organisme de



formation est doté d'un référent handicap qui peut étudier avec vous les différents aménagements de votre projet de formation.

Pour tout autre renseignement : 02 40 20 35 35



artés

Formation Professionnelle