





Programme de la formation

Stratégie d'Emailing rentable

-  En groupe sur site
-  21 heures sur 3 jour(s)
-  Salarié en poste, Indépendant et dirigeant · De 4 à 8 participants
-  1 853 € Net de taxe par participant

Description courte

Cette formation vous apportera les clés pour développer votre stratégie de communication par email. Vous y apprendrez comment communiquer sans la contrainte des algorithmes des réseaux sociaux, avec toutes les données dont vous aurez besoin pour piloter votre stratégie.

Profil des participants

Membres du service marketing de l'entreprise : Un responsable, un chef de projet marketing digital, une cheffe de projet communication, un alternant en marketing digital

Prérequis

- Avoir des connaissances en communication digitale
- Être en charge d'une stratégie de communication et/ou marketing digital
- Avoir un projet de stratégie par email est un plus

Objectifs

Cette formation a pour objectif de Créer une stratégie d'emailing pour atteindre une audience ciblée.

Aptitudes et compétences visées / attestées

Les participants seront capables de :

- Définir un profil d'audience cible à l'aide d'un persona
- Construire une stratégie de contenus adaptée à votre audience cible
- Choisir un outil d'emailing adapté à votre organisation commerciale
- Identifier les étapes pour paramétrer l'outil pour assurer la délivrabilité de ses emails
- Bâtir une stratégie d'emailing pérenne

Contenu

I- Définir un profil d'audience cible à l'aide d'un persona

Définition des caractéristiques d'un persona

Méthodes de collecte de données psychographiques

Construire une fiche persona

II- Construire une stratégie de contenus adaptée à votre audience cible

Définir une ligne éditoriale

Construire un catalogue de contenus

Mettre en place un calendrier éditorial

III- Choisir un outil d'emailing adapté à son contexte commercial

Auditer les outils existants

Définir les manques à combler

Etablir un panorama des outils disponibles

Mener une étude comparative pour choisir un outil

Pédagogie et organisation

Diaporama de présentation

Guide d'apprentissage

Modèle de calendrier éditorial

Positionnement et Modalités d'évaluation des acquis

- Test de positionnement en amont : Quizz sur les grandes notions de l'email marketing
- Evaluation des acquis liées aux objectifs pédagogiques définis :

Réaliser un persona Réalisation d'un persona Remplissage à 80% du canva proposé. En deçà : non validé.

Réaliser un calendrier éditorial : Réalisation d'un calendrier éditorial. Remplissage d'un calendrier mensuel d'au moins deux publications hebdomadaires. Moins de deux : non validé.

Mode de validation

- Attestation de fin de formation

Financements possibles

- Tarif HT : 986€ ht/apprenant
- Financement possible : OPCO

Modalités et délai d'accès

- Durée, Dates et horaires de la formation : à définir
- Effectif (minimum et maximum) : 3 à 6
- Lieu de la formation et accès: Dans les locaux de l'entreprise ou à défaut dans un lieu préalablement défini
- Plateforme visioconférence Elearning et accès : Zoom, création d'un lien pour la session
- Conditions d'accueil : accès aux locaux de 9h à 18h30.
- Modalités d'inscription et délais d'accès : Minimum 1 mois en avance

Référent handicap

PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP : (*mise en place de compensation...*)

Contact : Référent handicap 02 51 84 95 55 / 06 28 70 45 28 / nadiahadjeri@cadresenmission.com

Intervenant

- François-Xavier Priou, Master 2 management de la communication
- 10 ans d'expérience en marketing digital auprès de PME et grands comptes
- Construction et mise en place de stratégies de contenus
- Construction et mise en oeuvre de stratégies d'emailing