

Formation Email marketing (e-learning)

Le 12/09/2026

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le marketing par courriel, aussi appelé Emailing, existera toujours. Il est essentiel pour les spécialistes du marketing, ainsi que les gérant de petites entreprises, les coachs, les consultants... Dans ce cours, vous apprendrez l'essentiel de la planification, de la création, et de la réalisation de campagnes de marketing par courriel réussies.

À l'issue de la formation, le participant sera capable de mettre en œuvre les compétences suivantes :

- Entrer en contact avec un plus grands nombre de contact et prospect ;
- Accroître l'influence et la portée d'une entreprise
- Analyser les différentes applications du marketing par courriel ;
- Sélectionner une stratégie de campagne ;
- Appliquer une stratégie définie ;
- Suivre et analyser les résultats d'une campagne d'emailing.

CONTENU

MODULE 1 Introduction

- Test de positionnement 8 questions (QCM)
- Préambule & Disclaimers
- La boîte à outils
- Plan d'action
- Notions préliminaires
- Délivrabilité, comment ça marche ?
- Les différents types d'emailing
- Pixel Espion
- Législation & RGPD
- Stratégie emailing : faire une rétrospective sur soi

MODULE 2 Effectuer les paramétrages techniques (67 min)

- Partie technique : introduction
- Choisir son domaine
- Tour d'horizon des configurations DNS
- Configurer son tracking domain personnalisé
- Avoir une adresse IP dédiée (9 min)
- Préparer ses adresses expéditrices
- Les configurations de serveur
- Pré-chauffer son domaine et ses adresses
- Auditer sa délivrabilité

**CONTACTEZ
NOUS**

Du Lundi au Vendredi

de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00

Par téléphone au **05 31 60 07 07**

Par email : serviceclient@formasuite.fr

Responsable Pédagogique : Yannick Lacave

FORMASUITE

12 rue Courbet 82000 Montauban

SIRET : 842 016 594 00017

N° de déclaration d'activité :

76820087382



MODULE 3 Entretenir une base de données email

- Base : introduction
- Constituez une liste de mail
- Collecter des adresses mail en inbound
- Collecter des adresses mail en outbound
- Comment segmenter
- Nettoyage et enrichissement des contacts avec Dropcontact
- Exercice : faire de la segmentation
- Configurer les attributs
- Contacts inactifs
- Contacts blacklistés
- Listes VS Filtres
- Segmenter plus
- Faire un formulaire d'inscription
- Faire un formulaire de désinscription
- Inscription et désinscription : remarques et conseils
- Entretenir sa base de données

MODULE 4 Rédiger ses emails

- Rédaction : introduction
- Connaître ses Personas
- Exercice: faire 2 fiches persona
- Comment s'adresser à ses destinataires en se basant sur leur persona ?
- Fondamentaux de la rédaction d'un email
- Ecrire des objets percutants
- Créer un contenu d'email qui converti - la forme
- Créer un contenu d'email qui converti - le fond
- Créer un contenu d'email qui converti -
- Inspiration et derniers conseils
- Exercice : analyser une newsletter et un modèle cold emailing
- Améliorer continuellement son contenu avec l'A/B testing
- Les erreurs communes de l'A/B testing
- Mettre en place un processus A/B testing
- Les champs dynamiques

MODULE 5 Maîtriser les 3 types d'emailing

- Introduction
- Glossaire
- Métriques et Benchmark
- Email Marketing : explications et stratégie
- Tour d'horizon avec Sendinblue
- Envoyer une campagne email marketing



**CONTACTEZ
NOUS**

Du Lundi au Vendredi

de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00

Par téléphone au **05 31 60 07 07**

Par email : serviceclient@formasuite.fr

Responsable Pédagogique : Yannick Lacave

FORMASUITE

12 rue Courbet 82000 Montauban

SIRET : 842 016 594 00017

N° de déclaration d'activité :

76820087382

- Exercice: envoyer une campagne email marketing
- Suivre les performances des campagnes email marketing
- L'A/B testing en email marketing
- Email marketing : dernières remarques
- Cold Emailing : explications et stratégie
- Tour d'horizon de Lemlist
- Envoyer une campagne cold emailing
- Les modèles chez Lemlist
- Exercice: envoyer une campagne cold emailing
- Lemlist : rapports et tâches
- L'A/B testing en cold emailing
- Cold Emailing : dernières remarques
- Email Automation : explications et stratégie
- Email automation : les dimensions d'une séquence
- Email automation : les dimensions d'une séquence
- Email Automation : tour d'horizon avec Sendinblue
- Faire une séquence d'automation
- Exercice: créer une séquence d'automation
- Email Automation : les statistiques
- Aller plus loin dans l'email automation
- Email Automation : dernières remarques

MODULE 6 Conclusion

- Aller plus loin dans l'emailing (4 min)
- Le lead scoring
- Comment mettre en place un lead scoring
- Les intégrations et Zapier
- Qu'est-ce qui fait un bon email marketer ?
- Derniers mots

PREREQUIS

Aucun

PUBLIC VISE

Responsables de communication, Chargé(e)s de communication, Responsables webmarketing, Chefs de projet

- Formation individuelle en e-learning distanciel asynchrone
- Disposer d'un ordinateur, d'un smartphone ou d'une tablette avec une connexion Internet et d'un navigateur web : Google Chrome, Firefox.
- Inscription à réaliser 15 jours avant le démarrage de la formation
- **Formation accessible à toutes personnes porteuses de handicap** -(audiodescription et sous titrage non disponibles)

DUREE

9 heures

PEDAGOGIE

**CONTACTEZ
NOUS**

Du Lundi au Vendredi

de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00

Par téléphone au **05 31 60 07 07**

Par email : serviceclient@formasuite.fr

Responsable Pédagogique : Yannick Lacave

FORMASUITE

12 rue Courbet 82000 Montauban

SIRET : 842 016 594 00017

N° de déclaration d'activité :

76820087382

Montée en compétence assurée par l'association d'un contenu théorique et pratique. Etude de cas concrets en rapport avec votre quotidien professionnel.

Suivi de l'exécution :

- Feuilles de présences signées des participants en ligne
- Attestation de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation.

Appréciation des résultats :

- Questionnaire de positionnement
- Questionnaire d'auto-évaluation des acquis en début et en fin de formation
- Évaluation continue durant la session
- Remise d'une attestation de fin de formation
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

Moyens et supports pédagogiques :

- Apport théorique et séquences pédagogiques regroupées en différents modules
- Exercices sous formes d'ateliers pratiques
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Séquences pédagogiques regroupées en différents modules,
- Remise d'un support pédagogique
- Intervention d'un formateur expert dans son domaine

Modalités d'évaluation et de suivi :

- Grille d'évaluation (test de positionnement)
- Travaux pratiques
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Exercices corrigés, études de cas réels, mise en application concrète et utile
- Évaluation pour valider vos acquis en fin de formation

Profil du formateur :

- Chaque formation est sous la responsabilité du directeur pédagogique de l'organisme de formation.
- Le bon déroulement est assuré par le formateur désigné par l'organisme de formation.
- Formateur référent : M.Lacave Téléphone : 05 31 60 07 07

Une attestation de formation sera délivrée au stagiaire.



**CONTACTEZ
NOUS**

Du Lundi au Vendredi

de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00

Par téléphone au **05 31 60 07 07**

Par email : serviceclient@formasuite.fr

Responsable Pédagogique : Yannick Lacave

FORMASUITE

12 rue Courbet 82000 Montauban

SIRET : 842 016 594 00017

N° de déclaration d'activité :

76820087382