FORMASUITE

PROGRAMME DE LA FORMATION

Concevoir une campagne E-mailing simple mais efficace en 1 journée

Le 06/11/2026

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Réaliser une campagne e-mailing
- Définir une campagne marketing d'e-mailing
- Comment obtenir des adresses e-mail ?
- Créer un message pertinent
- Effectuer un envoi en masse

CONTENU

AVANT LA FORMATION

- Entretien téléphonique avec le formateur afin de personnaliser votre formation.
- Le programme de formation ci-dessous pourra donc être modifié gratuitement en fonction de vos attentes.

Introduction au Marketing par E-mail

- Aperçu du marketing par e-mail : importance, avantages, et statistiques clés.
- Les composantes d'une campagne e-mailing efficace.

Définition d'une Campagne Marketing d'E-mailing

- Identification des objectifs de la campagne.
- Segmentation du public cible et personnalisation des messages.

Collecte d'Adresses E-mail

- Méthodes légales et éthiques pour construire une liste d'abonnés : opt-in, double opt-in.
- Techniques pour augmenter le taux d'inscription : formulaires d'inscription, incitations.

Création de Contenu E-mail Engageant

- Principes de rédaction d'un message pertinent : objet accrocheur, contenu clair et concis, appel à l'action efficace.
- Importance du design responsive et des éléments visuels.

Envoi en Masse et Gestion des Campagnes

- Choix d'une plateforme d'envoi d'e-mails : critères et options disponibles.
- Planification et automatisation des envois.
- Tests A/B pour optimiser les performances.

Analyse des Résultats et Optimisation

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

- Mesure des indicateurs clés de performance (taux d'ouverture, taux de clic, conversions).
- Stratégies d'optimisation basées sur l'analyse des données.

Ateliers Pratiques et Études de Cas

- Mise en pratique : création d'une campagne e-mailing de A à Z.
- Analyse et discussion en groupe sur des études de cas réelles.

FIN DE LA FORMATION

- Débrief de la formation avec le formateur pour consolider vos connaissances.

PREREQUIS

Etre à l'aise dans l'environnement Windows

PUBLIC VISE

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

- Formation individuelle ou collective (garantie à partir du premier inscrit)
- Formation assurée au sein de vos locaux ou dans une salle de formation dans la ville de votre choix
- Dates de votre choix sans surcoût
- Entretien téléphonique préalable avec notre formateur afin de personnaliser votre formation
- Inscription à réaliser 15 jours avant le démarrage de la formation
- Horaires : de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h
- Nombre de participants : de 1 à 20 participants (au delà nous consulter)
- **Formation accessible à toutes personnes porteuses de handicap. Locaux adaptés.**

DUREE

7 heures

PEDAGOGIE

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 et du formateur par demi-journée
- 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 :

- Recueil individuel des attentes du stagiaire
- 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 :

- Evaluation des besoins et du profil du participant
- Apport théorique et séquences pédagogiques regroupées en différents modules
- Cas pratiques
- Questionnaire et exercices

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

- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Retours d'expériences
- Séquences pédagogiques regroupées en différents modules,
- Remise d'un support pédagogique
- Echanges interactifs
- Intervention d'un formateur expert dans son domaine

Modalités d'évaluation et de suivi :

- Grille d'évaluation (test de positionnement)
- Entretien téléphonique avec le formateur avant la formation
- Travaux pratiques
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Echange avec le formateur par visioconférence (webinar), téléphone et mail
- 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.