FORMASUITE

PROGRAMME DE LA FORMATION

E-marketing Réussi : Techniques et Bonnes Pratiques pour des Campagnes Efficaces

Le 03/11/2026

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Rédiger des messages percutants
- Segmenter et gérer sa base de données
- Optimiser le timing des campagnes
- Personnaliser les communications clients
- Évaluer et améliorer les performances des campagnes

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.

Jour 1

Matin : Rédaction de Messages Efficaces

- Comprendre les principes de base de la rédaction persuasive
- Identifier les éléments clés d'un message "déclencheur de clics"
- Étudier les techniques de copywriting adaptées au e-marketing
- Analyser des exemples de campagnes réussies pour en dégager les bonnes pratiques
- Mettre en pratique la rédaction de messages percutants à travers des ateliers

Après-midi : Gestion de la Base de Données Clients

- Comprendre l'importance d'une base de données bien gérée
- Segmenter efficacement sa base de données pour des campagnes ciblées
- Mettre en place des stratégies de collecte et de mise à jour des données
- Analyser les comportements des clients pour personnaliser les messages
- Utiliser des outils CRM pour optimiser la gestion des données clients

Jour 2

Matin : Optimisation du Rythme des Campagnes

- Analyser les performances des campagnes passées pour ajuster le rythme
- Déterminer le bon timing pour maximiser l'impact des campagnes

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

- Équilibrer fréquence et pertinence pour éviter la saturation des destinataires
- Utiliser des outils d'automatisation pour planifier et gérer le rythme des campagnes
- Tester et ajuster le calendrier de diffusion en fonction des résultats obtenus

Après-midi : Intégration et Évaluation des Campagnes

- Intégrer les différents canaux de communication pour une stratégie cohérente
- Mesurer l'efficacité des campagnes à l'aide d'indicateurs de performance
- Analyser les résultats pour identifier les axes d'amélioration
- Mettre en place un plan d'action pour optimiser les futures campagnes
- Étudier des cas pratiques pour renforcer les acquis et partager les expériences

FIN DE LA FORMATION

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

PREREQUIS

Aucun

PUBLIC VISE

- 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

14 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 A
- Remise d'une attestation de fin de formation
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

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

FORMASUITE

PROGRAMME DE LA 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
- 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.

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