Commercial

ENVOYER DES E-MAILINGS EFFICACES POUR PROSPECTER ET FIDELISER SES CLIENTS

1 jour - 7 heures

Chambre de Métiers et de l'Artisanat AUVERGNE-RHÔNE-ALPES

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉES

- Rédiger et composer un visuel percutant et attractif
- Appliquer les règles d'usage et la réglementation en matière d'envoi d'e-mailing et de RGPD
- Prendre des interfaces type Mailjet ou Sendblue (campagnes, liste de contacts, statistiques)

PROGRAMME

- Les enjeux et mise en place d'un e-mailing – 0,5 jour
  Avantages et contraintes pour son entreprise
  Définir son objectif
  Connaître le cadre légal (CNIL, RGPD, ...)
  Choisir un outil : présentation des outils utilisés
  Exemple mailjet ou sendblue : interface, paramétrage, ...
  Travaux préparatoires (fichier client, ...)
- Être opérationnel pour l'envoi du e-mailing – 0,5 jour
  Manipulation de l'outil sur des mises en situation réelles : création d'un compte, construction d'une campagne, message commercial, mise en page et modèles, simulation d'envoi, ...
  Gestion des retours, des « blacklists » et des « NPAI »
  Analyse statistique (suivi des ouvertures, des liens cliqués, désabonnements, ...)

MATÉRIEL ET MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Vidéoprojecteur et paperboard
- Modalités pédagogiques : apports théoriques (définition, méthode),études de cas et exemples, mise en situation.
- Support : sur diaporama

FORMATEUR

Cette formation est animée par un spécialiste en commercial

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Formation en présentiel et en classe virtuelle
- Modalités pédagogiques : mise en situation et illustration par des exemples de pages modèles pour les bonnes pratiques

ACCESSIBILITÉ

La CMA Savoie est accessible PMR (Personne à Mobilité Réduite).
Référents Handicaps : Christel Gustin et Fanny Tandonnet
formation.savoie@cma-auvergnerhonealpes.fr

Mise à jour le 24/10/2023

LES +

- Exemples concrets en lien avec les activités
- Communiquer efficacement
- Être autonome dans la gestion de sa prospection
- Taux de satisfaction sur cette thématique : données disponibles sur le site Internet

PUBLIC :

- Chef(e) d'entreprise
- Conjoint(e), collaborateur/associé
- Salarié(e)
- Demandeur d'emploi

PRÉREQUIS : Aucun

LIEU : A distance

DATES / HORAIRES

A distance (visio – outil Teams)

- Jeudi 29 février 2024
- Jeudi 26 septembre 2024

➔ De 9h à 12h30 et de 14h à 17h30

TARIF

224 € nets de taxe
Prise en charge possible selon votre statut (artisan, salarié, conjoint, demandeur d'emploi).

DÉLAI D'ACCÈS

Date limite d'inscription : 8 jours avant la date de démarrage de la formation

CONTACT : PÔLE FORMATION

CMA Savoie – Fanny TANDONNET
17 Allée du Lac de Tignes
73290 LA MOTTE SERVOLEX
formation.savoie@cma-auvergnerhonealpes.fr

CGV à consulter sur notre site internet :
https://www.cma-savoie.fr/formations
Siret : 130 027 956 00015

Enregistré sous le numéro 84691788769.
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Commercial

ENVOYER DES E-MAILINGS EFFICACES POUR PROSPECTER ET FIDELISER SES CLIENTS

1 jour - 7 heures

Chambre de Métiers et de l'Artisanat AUVERGNE-RHÔNE-ALPES

MODALITES CLASSES VIRTUELLES

Nature des travaux demandés au stagiaire et le temps estimé pour les réaliser :

- Les enjeux et mise en place d'un e-mailing – 0,5 jour
  Avantages et contraintes pour son entreprise
  Définir son objectif
  Connaître le cadre légal (CNIL, RGPD, ...)
  Choisir un outil : présentation des outils utilisés
  Exemple mailjet ou sendblue : interface, paramétrage, ...
  Travaux préparatoires (fichier client, ...)

- Être opérationnel pour l'envoi du e-mailing – 0,5 jour
  Manipulation de l'outil sur des mises en situation réelles : création d'un compte, construction d'une campagne, message commercial, mise en page et modèles, simulation d'envoi, ...
  Gestion des retours, des « blacklists » et des « NPAI »
  Analyse statistique (suivi des ouvertures, des liens cliqués, désabonnements, ...)

Modalités de suivi et d'évaluation spécifiques aux séquences de formation ouverte ou à distance : Outils identiques à la modalité en présentiel – réalisé à distance

Moyens d'organisation, d'accompagnement ou d'assistance, pédagogique et technique, mis à disposition du stagiaire :

Envoi d'un lien de connexion à chaque participants quelques jours avant le démarrage de la formation avec un mail explicatif.

Contact technique : Fanny Tandonnet – 04 79 69 94 32

Mise à jour le 24/10/2023

LES +

- Exemples concrets en lien avec les activités
- Communiquer efficacement
- Être autonome dans la gestion de sa prospection
- Taux de satisfaction sur cette thématique : données disponibles sur le site Internet

PUBLIC :

- Chef(e) d'entreprise
- Conjoint(e), collaborateur/associé
- Salarié(e)
- Demandeur d'emploi

PRÉREQUIS : Aucun

LIEU : A distance

DATES / HORAIRES

A distance (visio – outil Teams)

- Jeudi 29 février 2024
- Jeudi 26 septembre 2024

➔ De 9h à 12h30 et de 14h à 17h30

TARIF

224 € nets de taxe
Prise en charge possible selon votre statut (artisan, salarié, conjoint, demandeur d'emploi).

DÉLAI D'ACCÈS

Date limite d'inscription : 8 jours avant la date de démarrage de la formation

CONTACT : PÔLE FORMATION

CMA Savoie – Fanny TANDONNET
17 Allée du Lac de Tignes
73290 LA MOTTE SERVOLEX
formation.savoie@cma-auvergnerhonealpes.fr

CGV à consulter sur notre site internet : https://www.cma-savoie.fr/formations
Siret : 130 027 956 00015

Enregistré sous le numéro 84691788769.
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.