

Réaliser des e-mailings efficaces pour prospecter et fidéliser ses clients

1 jour – 7 heures

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** - ½ jour
Avantage 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** – ½ 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

- Formation en présentiel ou en classes virtuelles (modalités jointes)
- Modalités pédagogiques : mise en situation et illustration par des exemples de pages modèles pour les bonnes pratiques

FORMATEUR

Formation animée par Nicolas FAVIER, spécialiste en numérique.
Pour plus de renseignements sur le profil du formateur, contactez le service formation.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Évaluation des acquis en cours en fin de formation : Quiz, exercice pratique, étude de cas, jeu de rôles, mise en situation...
- Évaluation de la satisfaction de chaque stagiaire à la fin de la formation

ACCESSIBILITÉ

- La CMA est accessible PMR (Personne à mobilité Réduite)
- Référents Handicaps** : Christel GUSTIN et Fanny TANDONNET
formation.savoie@cma-auvergnerhonealpes.fr

LES +

- Exemples concrets en lien avec les activités artisanales
- Communiquer efficacement
- Être autonome dans la gestion de sa prospection
- Evaluation satisfaction : 9,4 /10

PUBLIC : 9 personnes maximum

- Chef d'entreprise
- Conjoint
- Salarié
- Demandeurs d'emploi

PRÉREQUIS

Aucun

LIEU / DATES

A distance (visio – outil Teams)

- **Judi 11 et vendredi 12 février**
→ De 9h à 12h30

Aix Les Bains (Grand Lac)

- **Judi 7 octobre**
→ De 8h45 à 12h15 et de 14h à 17h30

TARIF

35 € : Chef d'entreprise non salarié, micro-entrepreneur immatriculé au RM, conjoint collaborateur déclaré (non salarié)
Coût résiduel après prise en charge par le Conseil de la Formation

210 € : Autre public
Possibilité de prise en charge totale ou partielle par votre OPCO. Nous contacter.

DÉLAI D'ACCÈS

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

CONTACT

Service Formation - Fanny TANDONNET
Savoie Technolac - 17 Allée du lac de Tignes 73290 LA MOTTE SERVOLEX
04 79 69 94 32
formation.savoie@cma-auvergnerhonealpes.fr

Réaliser des e-mailings efficaces pour prospecter et fidéliser ses clients

1 jour – 7 heures

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** - ½ jour
Avantage 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** – ½ 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 :

- Évaluation des acquis en cours en fin de formation : Quiz, exercice pratique, étude de cas, jeu de rôles, mise en situation...
- Évaluation de la satisfaction de chaque stagiaire à la fin de la formation

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

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

Compétences et qualifications des personnes chargées d'assister le bénéficiaire de la formation : **le référent de la CMA 73, Fanny TANDONNET.**

LES +

- Exemples concrets en lien avec les activités artisanales
- Communiquer efficacement
- Être autonome dans la gestion de sa prospection
- Evaluation satisfaction : 9,4 /10

PUBLIC : 9 personnes maximum

- Chef d'entreprise
- Conjoint
- Salarié
- Demandeurs d'emploi

PRÉREQUIS

Aucun

LIEU / DATES

A distance (visio – outil Teams)

- **Judi 11 et vendredi 12 février**
→ De 9h à 12h30

Aix Les Bains (Grand Lac)

- **Judi 7 octobre**
→ De 8h45 à 12h15 et de 13h30 à 17h

TARIF

35 € : Chef d'entreprise non salarié, micro-entrepreneur immatriculé au RM, conjoint collaborateur déclaré (non salarié)
Coût résiduel après prise en charge par le Conseil de la Formation

210 € : Autre public
Possibilité de prise en charge totale ou partielle par votre OPCO. Nous contacter.

DÉLAI D'ACCÈS

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

CONTACT

Service Formation - Fanny TANDONNET
Savoie Technolac - 17 Allée du lac de Tignes 73290 LA MOTTE SERVOLEX
04 79 69 94 32
formation.savoie@cma-auvergnerhonealpes.fr