Digital | Webmarketing

CREER DES E.MAILINGS ET DES NEWLETTERS RESPONSIVE WEBDESIGN

En résumé

Un parcours de formation action personnalisé pour créer des e-mailings de qualité représentant un enjeu commercial important pour les entreprises.
Ce mode de communication permet de gagner en productivité et d'avoir un retour sur investissement immédiat.
Par ailleurs, les campagnes d' e-mailings et de newsletters génèrent des données précieuses pour affiner sa stratégie marketing et les actions commerciales de promotion, fidélisation et de prospection.

Ces formations pourraient également vous intéresser :

- Formation automatisation emails

Durée
1 jour(s) / 7 heure(s)

Effectif
De 3 à 8 stagiaires

Tarif
800 € NET

Code RNCP / RS
NA

Référence
DIWE-0000-CMNR-01

À qui s'adresse la formation ?

Public

Cette formation s'adresse aux dirigeants de PME/PMI et ses collaborateurs ,aux responsables et assistants marketing ou chargés de communication.

Prérequis

Nous demandons aux participants d'avoir une adresse email active et consultable le jour de la formation.

Objectifs

À l'issue du parcours, vous serez en capacité de :
– Savoir créer une newsletter de qualité,
– Générer une campagne d'e-mailings auprès de ses contacts et en analyser les retours.

Programme

Définition et bonnes pratiques de l'emailing
Le cadre juridique et les obligations légales
Les bonnes pratiques et les optimisations
Adapter sa stratégie d'emailing à l'expérience utilisateur
Mise en pratique et étude de l'outil Mailchimp
La présentation de l'outil
La création d'une campagne

Optimisations techniques
Le template et la charte graphique
La structure de vos e-mailings
Retour sur Investissement et stratégie Marketing
Lire et analyser les statistiques de sa campagne
Le choix des bons KPI et la mise en oeuvre des actions correctives
L'e-mailing dans la stratégie globale de marketing

Méthodes pédagogiques

– Nombreux exercices pratiques et cas de synthèse pour acquérir les bons réflexes.
– Alternance d'apports théoriques et d'applications pratiques.
– Pédagogie active : échanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises
– Support de formation remis aux participants.

Suivi d'action

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mises en pratiques, présentations … qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.
Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

Intervenants

Cette formation est animée par un consultant professionnel formateur spécialisé dans les domaines de formation.
Tous nos formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.

Évaluation

Une évaluation des acquis sera réalisée en fin de formation par le formateur.
Elle permettra d'attester de l'acquisition des connaissances et développement des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.