Digital | Webmarketing

EMAILING : AUTOMATISER VOS TACHES AVEC LE MARKETING AUTOMATION

En résumé

Un parcours de formation action personnalisé pour automatiser vos tâches d'emailing avec le Marketing Automation.
La gestion des emailings peut être une fonction lourde à gérer pour les entreprises avec de surcroît, un faible retour sur investissement.
Le Marketing Automation permet d'optimiser les campagnes emailing et renforce la connaissance de ses prospects et du comportement de ses utilisateurs.
Cette formation permet de comprendre les enjeux du Marketing Automation et ses apports en matière de leads.
Elle apprend à générer concrètement des e-mails automatiques et à les optimiser.

Durée
0.5 jour(s) / 3.5 heure(s)

Effectif
De 3 à 8 stagiaires

Tarif
350 € NET

Certifiante
Oui

Code RNCP / RS
NA

Référence
MRNV-0000-ATMA-01

Cette formation marketing automation vise à maximiser votre retour sur investissement via le marketing automation. A l'issue de ce cursus, vous connaîtrez les meilleures pratiques pour optimiser et automatiser vos campagnes emailing. Vous serez capable de jouer sur la personnalisation des messages mais aussi le lead nurturing. Cette formation en automatisation du marketing comprend aussi la création scénarios d'automatisation sur mesure et l'utilisation du trigger marketing pour déclencher certaines actions précises dans le bon timing. Vous apprendrez également à gérer la génération de leads et la gestion emailing d'entreprise.

Ces formations pourraient également vous intéresser :

- Formation référencement e commerce.
- Formation emailings et newsletters responsive webdesign.
- Formation Déployer une communication numérique en entreprise vous permettant de valider un **Certificat de Compétence en Entreprise éligible au financement CPF,** Vous pouvez vous inscrire ICI.

À qui s'adresse la formation ?

Public

Cette formation s'adresse aux chefs de projet, responsables web, webmasters, chargés de communication, community managers, web marketeurs.

Prérequis

Il est recommandé d'avoir déjà initié des campagnes d'emailing ou de newsletter ou avoir suivi la formation « Créer des Emailings et newsletters responsive webdesign » .

– Générer des tests d'e-mails automatiques, les adapter et les éprouver avec méthode.

Programme

Le marketing automation et l'e-mailing automatisé
Définition du marketing automation et différences avec l'e-mailing automatique
Doubler vos résultats grâce à ce levier : les enjeux pour l'entreprise
La récolte de datas utilisateurs comme clé de succès du marketing automation
Le fonctionnement du Marketing Automation
Le marketing automation comme levier de conversion ou de fidélisation : définir ses objectifs
Connaître ses prospects et les comportements de nos utilisateurs
Amener le prospect vers l'achat : la notion de lead nurturing
La mise en place d'automatisations
La mise en place de scénarios conditionnels
Définir les événements déclencheurs : le trigger marketing
Rédiger des messages personnalisés et percutants
Tester, adapter et éprouver ses e-mails automatiques

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.