



Wordpress

ML01

PROGRAMME DE FORMATION

Concevoir et piloter une stratégie d'email marketing performante

Target Formation

200 Cours Balguerie Stuttenberg
33300 Bordeaux
Tél. : 05 25 33 18 04
Mail : contact@target-formation.fr

Introduction

L'email marketing reste l'un des canaux les plus efficaces pour créer une relation durable avec ses prospects et clients, à condition d'en maîtriser les usages, les données et les contraintes techniques. Cette formation de deux jours propose une approche structurée et pragmatique de l'email marketing, depuis la définition des objectifs jusqu'à l'optimisation continue des campagnes. Les participant/es apprendront à construire une stratégie emailing cohérente, à exploiter leurs bases de contacts de manière responsable, à concevoir des emails engageants et à s'appuyer sur l'automatisation pour améliorer la performance. La formation alterne apports méthodologiques, retours d'expérience et mises en pratique.

Référence

ML01

Lieu

Toute la France (présentiel/visio)

Durée

2 jours (14h)

Type de formation

Collective (intra/inter-entreprise)

Niveau

Débutant et +

Repas

Non inclus

Dates de sessions

À la demande du client sous un délai de 2 semaines

Objectifs

- Définir et structurer une stratégie d'email marketing performante.
- Construire et exploiter une base de contacts conforme et pertinente.
- Concevoir des campagnes emailing efficaces et engageantes.
- Piloter, automatiser et optimiser ses actions emailing.

Pour qui ?

- **Entreprises** : souhaitant structurer ou optimiser leur stratégie d'email marketing afin de développer leur acquisition, fidéliser leurs clients et améliorer la performance de leurs campagnes (newsletter, automatisation, scénarios, nurturing, etc.).
- **Professionnels** : responsables commerciaux, responsables marketing, chefs de projet ou consultants indépendants souhaitant concevoir, piloter et analyser des campagnes d'email marketing efficaces.



Target Formation s'est doté d'une capacité à étudier, au cas par cas, les besoins spécifiques aux candidats qui voudront postuler à une formation afin de mobiliser les moyens nécessaires pour un accompagnement particulier.

Equipe pédagogique pour cette formation

Nos formateurs ont à la fois une expérience avérée de formation mais sont également des professionnels expérimentés dans leurs domaines respectifs. Pour cette formation, vous serez accompagné par un ou plusieurs formateurs experts, sélectionnés pour leur expérience et leur adéquation à vos objectifs.

La composition de l'équipe pédagogique peut également être ajustée en fonction de vos besoins spécifiques.



NADIA GUILLEMIN

Consultante CRM et Automatisation

[in www.linkedin.com/in/nadiaguillemin/](https://www.linkedin.com/in/nadiaguillemin/)

Programme de formation

Jour 1 : Structurer sa stratégie et ses contenus

Module 1. Les fondamentaux de l'email marketing

Les différents types d'emails et leurs objectifs
La place de l'email dans une stratégie marketing globale
Avantages, limites et indicateurs clés de performance

Module 2. Contacts, ciblage et conformité

Typologie des contacts et segmentation
Notion de persona appliquée à l'email marketing
Principes essentiels du RGPD
Méthodes de collecte d'adresses email

Module 3. Créer des emails efficaces

Structure et éléments clés d'un email
Personnalisation et bonnes pratiques éditoriales
Lisibilité, UX et adaptation mobile

Jour 2 : Fiabilité, automatisation et amélioration continue

Module 4. Notions techniques et suivi des campagnes

Panorama des outils d'envoi
Principes de délivrabilité et paramètres essentiels
Suivi des performances et indicateurs clés

Module 5. Automatisation et parcours clients

Introduction au marketing automation
Cycle de vie du contact
Exemples de scénarios simples et efficaces

Module 6. Optimisation et bonnes pratiques avancées

Tests A/B et optimisation continue
Analyse de campagnes performantes
Apports de l'IA en email marketing

→ Livrable remis aux participants

Un plan d'actions emailing personnalisé, intégrant :

Campagnes

Scénarios automatisés

Indicateurs de suivi

Adaptés aux différentes étapes du cycle de vie du contact

Conclusion et Évaluation

- Synthèse des points clés abordés pendant la formation.
- Questions/Réponses avec les participants.
- Évaluation des connaissances acquises et remise de certificats.

Ce programme peut faire l'objet de modification en fonction des besoins des participants.

Prérequis

- Utilisation courante d'un ordinateur
- Connaissances de base en marketing ou communication recommandées
- Aucun prérequis technique spécifique

Support et outils pédagogiques

Vous disposerez des éléments nécessaires ci-dessous pour le bon déroulement de votre formation en présentiel ou visio :

- Power Point (exposé théorique)
- Ordinateur/PC
- Démonstration des bonnes pratiques par le formateur
- Cas pratique.

Moyens pédagogiques et techniques

- Formation en présentiel : Accueil des apprenants dans une salle de formation équipée / Documents et supports de formation projetés
- Formation à distance : utilisation de TrainerCentral pour la visioconférence avec la mise à disposition en ligne des enregistrements, des supports et de toute la documentation pédagogique.

Dispositif de suivi de la formation et de l'évaluation des résultats

- Un questionnaire est envoyé en amont de la formation pour adapter le contenu aux besoins des participants
- Des feuilles d'émargement physiques ou numériques sont utilisées pour certifier la présence des participants
- Un tour de table des stagiaires est réalisé au début de la formation
- Des exercices pratiques et des jeux en format questions / réponses sont réalisés durant la formation
- Un QCM est utilisé pour la validation des acquis
- Des questionnaires de satisfaction à chaud et à froid permettent d'évaluer la qualité de la formation.
- Un certificat de réalisation de l'action de formation est délivré aux participants méritants.

Organisation / Accessibilité de la formation

Julien PetitJean - Responsable administratif / référent handicap

- Email : contact@target-formation.fr
- Tel : 05 25 33 18 04
- Délai d'accès à la formation : A la demande du client sous un délai de trois semaines
- Formation à distance ou en présentiel, en inter ou intra-entreprise
- Locaux conformes à la réglementation sur l'accessibilité dans les ERP

Les plus

- Une approche stratégique et opérationnelle de l'email marketing
- Exercices tout au long de la formation
- 50% théorie, 50% pratique.
- Evaluation finale.



Retrouvez toutes
nos formations sur
www.target-formation.fr

Target Formation

200 Cours Balguerie Stuttenberg
33300 Bordeaux

Tél. : 05 25 33 18 04

Mail : contact@target-formation.fr