

Formation : Push marketing et newsletters : booster les taux d'ouverture et de clic

Programme Pédagogique Détaillé

[Présentation générale](#)

[Niveau requis](#)

[Contenu](#)

[Durée](#)

[Lieu d'accueil](#)

[Modalités et délais d'accès](#)

[Tarif](#)

[Moyens pédagogiques](#)

[Moyens techniques](#)

[Moyens d'encadrement](#)

[Modalités d'évaluation](#)

[Accessibilité aux personnes en situation de handicap](#)

[Contact](#)

Présentation générale :

09:00 - 09:30 : Introduction et objectifs

- Accueil des participants
- Présentation des objectifs de la formation
- Rappel des prérequis et attentes des participants

09:30 - 11:15 : Rédiger un emailing efficace

- Comprendre les contextes d'ouverture d'un email
- Structuration d'un email convaincant : objet, préheader, corps du message, appel à l'action
- Process de rédaction : quelles questions se poser avant de rédiger
- Atelier pratique : analyse en live de newsletters avec feedback

Pause café

11:30 - 12:30 : Segmentation et pression commerciale

- Principes de segmentation : pourquoi et comment segmenter votre base de données
- Création de segments pertinents : par statut, activité emails, par source de collectes
- Importance de la régularité : planification des envois pour maintenir l'engagement
- Segmentation et pression commerciale
- Cas client : quand l'analyse approfondie du taux de désabonnement entraîne des optimisations de la pression commerciale

Déjeuner

13:30 - 14:15 : Comprendre pourquoi la délivrabilité est cruciale

- Concepts de délivrabilité : facteurs influençant la réception des emails
- Le point sur les récentes règles de Gmail et Yahoo
- La liste des points à vérifier pour assurer une bonne délivrabilité
- Atelier pratique : analyse des paramètres de délivrabilité d'un email

14:15 - 15:15 : Diminuer la sensation promotionnelle et accroître la dimension relationnelle

- Stratégies pour humaniser la communication : posture de marque, ton de voix
- Sortir de la communication uniquement promotionnelle : comment détecter d'autres contenus que la promo en emailing ?
- Cas d'une marque qui est passée d'une communication promotionnelle à une communication éditoriale

Pause café

15:30 - 16:15 : Juger de l'efficacité d'une campagne email

- KPI clés à surveiller : taux d'ouverture, taux de clic, taux de conversion
- Derniers Benchmarks sur les taux moyens
- Relance de campagnes : éviter les erreurs courantes
- Atelier pratique : analyse des résultats de campagnes

16:15 - 17:00 : Quels outils et quelles organisations ?

- Equipes marketing, business, data, technique, design : quelle organisation humaine optimale ?
- Design : interne ou externe
- Template HTML ou email builder ?
- Liste des builders, routeurs, CDP qui ont le vent en poupe et leurs spécificités

Public cible :

Professionnels du marketing et de la communication travaillant pour des grands annonceurs ou e-commerçants

Pré-requis :

Avoir une expérience préalable dans le marketing digital, avec une compréhension de base des concepts de push marketing et d'emailing et être familiarisés avec les outils de gestion de campagnes e-mail ou CRM

Niveau requis :

intermediaire

Objectifs pédagogiques :

- Rédiger un emailing efficace
- Créer des segments pertinents
- Animer sa base de données via un planning d'envoi
- Comprendre pourquoi la délivrabilité est le nerf de la guerre
- Diminuer la sensation de communication de masse et accroître la dimension relationnelle.
- Relancer correctement ses contacts
- Juger de l'efficacité d'une campagne email
- Mesurer l'efficacité de sa stratégie emailing

Contenu :

Notre formation en stratégie email marketing vous offre l'opportunité de (re)découvrir tous les fondamentaux pour mener à bien des campagnes d'emailing efficaces : créer des messages performants et pertinents, maîtriser la pression commerciale, segmenter et personnaliser efficacement vos emails, ainsi que mettre en place les triggers et scénarios de marketing automation pour renforcer la dimension relationnelle avec vos contacts.

Durée :

7.00 heures

En présentiel :

Une adresse sur Paris vous sera communiquée plus tard

Modalités et délais d'accès :

Les sessions sont déployées en inter-entreprise, selon un calendrier disponible sur le site <https://formations.ebg.net/content/inter-entreprise>

Tarif :

Formation accessible dans le cadre d'une "adhésion EBG premium" (cliquez ici pour en savoir +) ou encore en souscrivant à 1 accès formation auprès de notre organisme de formation Faculté.s (cliquez ici pour consulter nos modalités).

Moyens pédagogiques :

Chaque participant reçoit, en début de formation, un questionnaire de positionnement pour mieux comprendre la nature du projet visé par le participant et mieux apprécier les compétences de conduite de projet déjà acquises. Les résultats sont communiqués aux formateurs pour mieux comprendre le profil et les besoins des participants à la formation et adapter l'accompagnement en fonction des projets.

La formation repose sur une approche pédagogique par le faire, alternant présentations théoriques avec supports visuels, ateliers pratiques et études de cas.

Discussions interactives et échanges d'expériences

Moyens techniques :

La formation est proposée En présentiel.

La salle de formation dispose de l'ensemble des équipements nécessaires à l'accueil des participants et à la réalisation de la formation : tables, chaises, vidéo-projecteur, paperboard, crayons et stylos, post-it, connexion Internet.

L'accueil des participants se fait dans le respect du Protocole sanitaire applicable aux organismes de formation.

Le formateur et les participants signent, par demi-journée, une feuille d'emargement.

Moyens d'encadrement :

La formation est assurée par un formateur expert dans la thématique ciblée, disposant d'une expérience professionnelle significative sur la thématique ainsi que d'une expérience significative en termes d'animation de formation. Un CV des formateurs est disponible, sur demande.

Modalités d'évaluation :

Les participants devront compléter, avant le début de la session, un formulaire de positionnement pour apprécier le niveau de chacun sur les compétences visées par la formation. Le dispositif d'évaluation est composé d'exercices, de cas pratiques et prend la forme d'un quizz pour valider les acquis de la formation. Une attestation de réalisation est remise à chaque participant à l'issue de la formation.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap :

Cette formation est ouverte au plus grand nombre, et notamment aux personnes en situation de handicap. Une attention particulière sera portée, dans le cadre du processus d'inscription, pour comprendre la nature de la situation de handicap et envisager les modalités d'adaptation ou de compensation les plus adéquates. N'hésitez donc pas à nous contacter pour en discuter ensemble, en toute confidentialité.

Contact :

Contactez nous :



07 80 91 18 65

Formations@ebg.net