

Formation : Réussir sa stratégie emailing

Programme Pédagogique Détaillé

Dernière mise à jour le 15/10/2025

[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 :

Matinée (9h30 - 12h30) -----

Introduction à l'emailing et au cadre réglementaire

- L'emailing dans l'écosystème digital : tendances et performances.
- Le RGPD et les règles de collecte des consentements.
- Typologies d'email : campagnes, newsletters, triggers...

Délivrabilité et qualité des envois

- Mécanismes techniques de l'envoi : DNS, IP, réputation...
- Les bonnes pratiques pour atteindre la boîte de réception.
- Authentification, spam traps, signaux positifs et négatifs.
- Entretien et nettoyage de la base de données.

Concevoir des emailings engageants

- Structure type d'un email efficace : hiérarchie des contenus, header, CTA.
- Ton, vocabulaire, personnalisation, storytelling.
- Objets et pré-headers : techniques pour booster l'ouverture.
- Utilisation pertinente de gifs et vidéos.

Après-midi (13h30 - 17h30) -----

Optimiser les campagnes

- Tests A/B : méthodes, exemples, interprétations.
- Ciblage et segmentation avancée : comportement, cycle de vie, persona.
- Réactivation des inactifs.
- Pression commerciale : comment doser ? comment mesurer ?

Structurer sa stratégie eCRM

- Identification des scénarios automatisés prioritaires.
- Définition des triggers (inscription, abandon, anniversaire, etc.).
- Planification et pilotage des campagnes automatisées.
- Suivi des performances sur le temps long : KPIs, taux d'insatisfaction, bilans.

Panorama des solutions techniques et enjeux RSE

- Vue d'ensemble des solutions de routage et builders disponibles.
- Critères de choix : fonctionnalités, services, interconnexions, tarifs.
- Comprendre l'impact environnemental de l'emailing.
- Vers un marketing plus responsable.

Public cible :

Responsables CRM, chefs de projets eCRM, gestionnaires de campagnes email, équipes marketing digital.

Pré-requis :

> Être impliqué.e dans la gestion ou la stratégie des campagnes emailing. > Avoir connaissance des enjeux marketing propres à son entreprise. > Disposer, si possible, d'un accès aux outils d'emailing

utilisés en interne.

Niveau requis :

debutant

Objectifs pédagogiques :

- Comprendre le rôle de l'emailing dans une stratégie multicanale.
- Intégrer les règles de protection des données personnelles.
- Maîtriser les fondamentaux techniques et marketing de la délivrabilité.
- Concevoir et rédiger des messages performants et engageants.
- Optimiser les campagnes à l'aide de tests et d'indicateurs clés.
- Segmenter et personnaliser les envois pour limiter la pression commerciale.
- Définir les scénarios d'automatisation les plus pertinents.
- Comprendre les outils de routage et les tendances actuelles, dont l'impact carbone.

Contenu :

Maitrisez les fondamentaux d'une stratégie emailing performante et responsable ! De la conception à la délivrabilité, en passant par la segmentation, l'A/B testing et l'analyse des performances, vous apprendrez à créer des campagnes engageantes, pertinentes et durables. Une approche concrète, alliant bonnes pratiques marketing, techniques eCRM et impact environnemental.

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'émargement.

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