

## Programme de formation

### Emailing et Newsletter comment réussir ses campagnes

*1 jour, soit 7 heures*

#### Public visé

Chargé de communication, chargé de marketing, cadre, assistant, commerçant, commercial, publicitaire, community manager, administratif, responsable e-commerce, trafic manager, responsable du marketing et de la communication.

#### Pré-requis

savoir naviguer sur Internet

#### Objectifs pédagogiques

- Maîtriser les principes de rédaction web nécessaires à la création d'une newsletter
- Concevoir et envoyer une newsletter en respectant les bonnes pratiques.
- Gérer et segmenter une base de données pour personnaliser les campagnes.
- Analyser les statistiques et optimiser les campagnes d'emailing.
- Améliorer la délivrabilité des emails.

#### Description/Contenu

##### 1. Introduction à l'Emailing et aux Newsletters

- Avantages et inconvénients de l'emailing
- Habitudes et usages des utilisateurs
- Législation en vigueur (RGPD)

##### 2. Conception et Rédaction de la Newsletter

- Identifier la typologie des newsletters
- Définir une ligne éditoriale et une promesse éditoriale
- Structurer et hiérarchiser l'information
- Rédiger un contenu engageant et personnalisé
- Utiliser des outils d'IA pour améliorer la rédaction

##### 3. Design et Ergonomie

- Définir un gabarit et respecter les contraintes techniques
- Créer des emailings responsive design
- Optimiser l'ergonomie et l'accessibilité (notamment en version mobile)
- Choisir des images et formats innovants



#### 4. Gestion de la Base de Données

- Définir et qualifier sa base de données
- Segmenter et cibler les contacts
- Intégrer des variables personnalisées (nom, prénom, etc.)
- Actualiser régulièrement la liste de contacts

#### 5. Envoi et Tests

- Créer et gérer des listes d'abonnés
- Réaliser des tests de délivrabilité et anti-spam
- Optimiser les champs d'en-tête (expéditeur, objet, pré-header)

#### 6. Suivi et Optimisation

- Analyser les indicateurs clés (taux d'ouverture, de clic, de conversion)
- Mettre en place un tableau de bord de suivi des campagnes
- Améliorer la délivrabilité et gérer les erreurs
- Utiliser l'AB Testing pour optimiser les performances

#### 7. Conclusion et Évaluation

- Synthèse des bonnes pratiques
- Évaluation des acquis à chaud
- Questions et réponses

## Modalités pédagogiques

Chacune de nos formations en présentiel est basée sur une pédagogie essentiellement active, se composant d'exposés théoriques et pratiques, de temps d'échanges, d'études de cas, dans des exercices individuels ou en groupe, permettant à chacun d'être acteur dans son apprentissage.

Nos formateurs sont formés aux **sciences cognitives**, ils sont à la fois experts dans leur domaine et pédagogues. Les exercices sont, dans la mesure du possible, extraites de votre quotidien professionnel et permettent ainsi d'appliquer et transférer rapidement les compétences acquises.

## Moyens et supports pédagogiques

Afin de créer des conditions les plus favorables pour nos formations, nous mettons à disposition des stagiaires :

- Des supports de cours (format papier ou multimédia) pour la partie en présentiel et FOAD de la formation
- Pour les formations en présentiel : Notre salle de cours est équipée de tableaux blancs, d'imprimante, d'une connexion WiFi, et d'un ordinateur portable par stagiaire avec les logiciels et applications appropriés.

## **Modalités d'évaluation et de suivi**

Pédagogie active basée sur une évaluation tout au long de la formation, des quiz, des travaux pratiques, des exercices ou des mises en application.

Évaluations avec transmission au formateur pour analyse et dans un but d'évolution continue :

- à chaud en fin de formation
- à froid effectuée auprès du stagiaire après 3 mois

## **Accessibilité**

Le délai d'accès à la formation est inférieur à 2 mois à réception du devis signé.

Le centre de formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Si vous avez des besoins en compensation pour suivre une formation, contactez notre référente handicap.

La référente handicap chez Voyelle est : Yolande Louvet 06 71 75 62 77