



GÉRER DES CAMPAGNES MAILING (E-MAILING, NEWSLETTER, PUBLICITÉ, RGPD..)

Gérer les données de son entreprise et envoyer des campagnes de mailing



Présentiel ou en classe à distance



Durée : 2 Jours / 14h à distance



Certifiante



790 € HT / Personne



Accessible à tous

Délai accès à la formation – 14 Jours



Prérequis Aucun



Pour qui Salarié – Demandeur d'emploi – Entreprise – Chef d'entreprise

Réf: CERTIF012

Objectifs

- Analyser et rationaliser la gestion des données clients dans l'entreprise
- Définir les actions pour pérenniser dans le temps la bonne gestion des données clients
- Créer une base de données uniformisée au service d'une campagne e-mailing
- Définir la stratégie de communication liée à une campagne d'e-mailing
- Utiliser un outil d'e-mailing gratuit
- Mettre en œuvre un premier lancement d'e-mailing group

Les points forts de la formation

Une **campagne d'E-mailing** représente une **solution simple et gratuite** à l'ensemble des besoins de communication que peut présenter une entreprise : **lancer la promotion d'un produit ou d'un service, prospector de nouveaux clients, fidéliser une communauté autour d'une entreprise ou simplement communiquer sur un événement.**

Levier commercial essentiel, le mail est pourtant un outil peu exploité, souvent réservé aux échanges professionnels simples dans les TPE/PME.

En se formant à la **rationalisation des données en entreprise, puis à l'envoi de mails en masse**, nous avons voulu redonner à vos organisations la possibilité de s'approprier l'outil mail pour en faire **une arme commerciale efficace à moindre coût.**

Programme de formation

Maîtriser les bonnes pratiques de gestion de base de données clients

- Comprendre les enjeux de la collecte de données clients
- Identifier les sources de données clients en entreprise
- Analyser le traitement des données clients en entreprise
- Identifier les modalités efficaces de traitement des données clients en entreprise
- Comprendre le lien entre la gestion des données et le mailing de masse

Création d'une base de données en vue d'une campagne d'e-mailing

- Définir et mettre en place des actions d'amélioration de la récolte et de la gestion de données en entreprise
- Sélectionner un outil d'e-mailing de masse adapté au contexte financier et humain d'une entreprise
- Composer une base de données clients adaptée à l'outil d'e-mailing sélectionné

Mettre en œuvre une campagne d'e-mailing

- Rédiger un mail type en vue d'une campagne d'e-mailing
- Utiliser un outil de mailing et une base de données clients pour une campagne d'e-mailing
- Assurer le suivi d'une campagne d'e-mailing
- Programmer sur la durée la gestion des données clients d'une entreprise

Équipe pédagogique : Quelles sont les compétences de nos formateurs ?

Nous sommes certifiés QUALIOPi.

Ressources techniques et pédagogiques

Confort, convivialité, partage et transmission de compétences sont au cœur de nos préoccupations. Nous mettons alors en place tout ce qui est nécessaire pour garantir cela :

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation (en inter ou intra entreprise).
- Projection du support de formation, de la méthodologie
- Exposé théorique
- Études de cas concrets des entreprises présentes lors de la formation.
- Travail d'équipe en salle.
- Mise à disposition de documents supports à la suite de la formation.

Évaluation des résultats

- Feuilles de présence / Relevé de connexion / Espace collaboratif
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaires d'évaluation de la formation.
- Livrables à rendre

4,83

Note BEFORMA sur CPF

Basés sur l'avis de 145 Stagiaires
Mise à jour le 1^{er} Juin 2021



100%

Taux de réussite

Obtention de la certification



Mise à jour 1/07/2021



La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :
ACTIONS DE FORMATION

Pour plus d'informations contactez nous | France: 01 71 11 96 91 | Réunion: 0262 666 631