

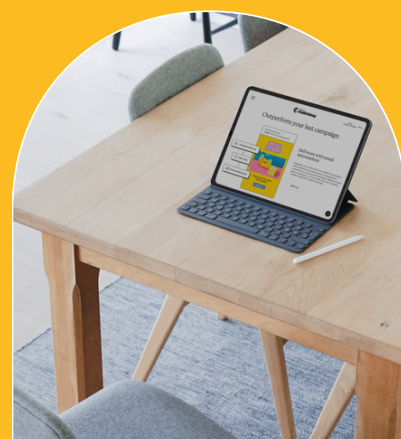
# CONCEVOIR DES CAMPAGNES EMAILING POUR SON ENTREPRISE

D 0 6



**7H** DURÉE

DISTANCIEL



# OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation le stagiaire sera capable de :

Identifier les enjeux de l'email marketing

Comprendre les clés de succès pour concevoir une campagne

Construire une campagne dans un outil de routage professionnel

## POINTS FORTS

Une formation centrée à la fois sur **la stratégie digitale** (comment définir ses objectifs, ses cibles, quels types de messages pour sa ligne éditoriale...) et sur la **pratique d'un outil de routage d' emailing** dans une démarche de communication et de prospection.

## DURÉE & RYTHME

**7h de formation au total  
réparties sur 1 mois**

**5h** en distanciel dont 3h en synchrone et 4h en asynchrone :

- **3h en classes virtuelles**
- **2h en e-learning**
- **2h d'activités pédagogiques**

*Le stagiaire dispose d'un mois pour effectuer sa formation à distance et d'un accès libre et total (7J/7 et 24H/24) à son espace personnel, sur notre plateforme Digiforma.*

## Période de réalisation

Des périodes d'ouverture de sessions sont programmées (se référer à la convention de formation jointe)

## Modalités

**Formation à distance  
composée de :**

- **7h en distanciel** : classes virtuelles (webinaire) et e-learning

## Public visé

- Chargé(e) de la communication, commercial, dirigeant, micro-entrepreneur, professionnel en recherche d'emploi...
- Toute personne souhaitant exploiter la puissance de l'email marketing pour communiquer et prospecter pour une entreprise.

## Pré-requis

- Savoir **utiliser un ordinateur**
- Savoir **naviguer sur Internet**

# CONTENU DU PROGRAMME

## MODULE 1 Comprendre les concepts de base de l'email marketing

### OBJECTIFS

Identifier les enjeux d'une campagne emailing

Comprendre les différentes composantes d'une campagne emailing



CLASSE VIRTUELLE



UN SUPPORT DE COURS PDF

### CLASSE VIRTUELLE

- **Quiz de découverte**
- Introduction à l'email marketing
- Définir l'objectif de sa campagne emailing
- Définir la ou les cibles de sa campagne emailing
- Concevoir sa ligne éditoriale
- Suivre un planning éditorial de campagne
- Les stratégies d'email marketing
- Connaître les conseils incontournables

## MODULE 2 Planifier et préparer une campagne emailing

### OBJECTIFS

Utiliser le bon vocabulaire dans ses emailings

Découvrir les éléments à intégrer dans ses emailings

Préparer une campagne emailing en utilisant les outils et les techniques adaptés



**E-LEARNING**



**ACTIVITÉS  
PÉDAGOGIQUES**

### E-LEARNING

- Définir les fondamentaux de la stratégie digitale (6mn)
- Positionner son activité (3mn)
- Définir l'objectif de sa campagne emailing (3mn)
- Définir la ou les cibles de sa campagne emailing (3mn)
- Concevoir sa ligne éditoriale (5mn)
- Créer un calendrier éditoriale (5mn)
- **Activité pédagogique : Définir sa stratégie digitale**
- Concevoir l'offre et le contenu de la campagne (8mn)
- Créer et structurer l'email (11mn)
- **Activité pédagogique : Définir le contenu et la structure son emailing**

## MODULE 3 Concevoir et envoyer une campagne emailing

### OBJECTIFS

Utiliser un outil de routage pour la création et l'envoi d'emails professionnels

Connaître les bons moments pour l'envoi de ses campagnes



E-LEARNING



ACTIVITÉS  
PÉDAGOGIQUES

### E-LEARNING

- Présentation de la plateforme Brevo (7mn)
- Intégrer une base de données dans Brevo (13mn)
- **Activité pédagogique 1 : intégrer votre base de donnée**
- Créer une campagne Emailing avec Brevo (20mn)
- Concevoir des visuels avec Canva (10mn)
- **Activité pédagogique 2 : Concevoir votre emailing**
- Les tests et l'envoi de la campagne (7mn)
- Planifier une campagne emailing (3mn)

## MODULE 4 Analyser les statistiques d'une campagne emailing

### OBJECTIFS

Savoir analyser les données statistiques de son outil de routage

Interpréter les données statistiques pour améliorer ses campagnes



CLASSE VIRTUELLE

### E-LEARNING

- Interpréter la notion de taux d'ouverture (5mn)
- Interpréter la notion de taux de clics (5mn)
- Interpréter les statistiques dans Brevo (5mn)

### OBJECTIFS

Valider ses acquis en échangeant sur les ateliers réalisés

Répondre aux dernières questions

Valider les apprentissages faits durant toute la formation



### CLASSE VIRTUELLE

### CLASSE VIRTUELLE

- Debriefing individualisé avec le formateur sur les exercices pédagogiques
- Réponses aux questions
- Partage d'expérience
- **Quiz d'évaluation des acquis**

# MOYENS PÉDAGOGIQUES

## FORMATEURS :

La formation sera dispensée par :

### **Cassandra KARL**

Formatrice et chargée de webmarketing et de social media management.

Spécialisée en communication digitale et community management.

Nous nous réservons le droit de positionner un autre formateur si besoin.

## MÉTHODE :

Alternance entre méthodes transmissives (pour les parties théoriques) et expérientielles (pour partager l'expérience de chacun sur les différentes problématiques). Les activités seront développées autour d'exemples et de ressources fournis par Ambition Marketing.

Un formateur est à vos côtés tout au long de la formation

## MODALITE D'EVALUATION

Des quiz d'évaluation permettent d'évaluer l'atteinte des objectifs

## POUR RÉALISER LA FORMATION :

Plateforme "Digiforma" personnelle de formation en ligne avec accès direct aux salles de visioconférence.

Les modalités d'accès à la plateforme "Digiforma" sont décrites dans le livret d'accueil remis dès votre inscription à la formation.

Ressources e-learning auto formatives disponibles au sein de votre espace personnel de formation "Digiforma".

Supports de formation téléchargeables via la plateforme : slides de cours (PDF), exercices (PDF)

Les modalités de suivi et d'assistance sont décrites ci-dessous.

## Moyens techniques

Matériel nécessaire :

- Un ordinateur
- Une webcam
- Une connexion internet
- Un casque ou des écouteurs (conseillé)
- Un téléphone

Les identifiants de connexions vous sont fournis au sein de votre convocation que vous recevrez par mail avant votre formation pour accéder à votre espace personnel de formation



# MODALITÉS DE DÉROULEMENT, DE SUIVI ET D'ASSISTANCE

	Personnes chargées du suivi pédagogique et technique	Moyens à disposition du stagiaire	Conditions de réponse
<b>Modules e-learning</b>	Cassandra Karl Fonction : Formatrice et chargée de relation client	Lien d'accès personnalisé transmis dans votre convocation de formation	Réponse sous 48 h (hors WE)
<b>Classes virtuelles du parcours</b>	Emmanuelle Lamachère Responsable pédagogique	Lien d'accès personnalisé transmis dans votre convocation de formation	Réponse sous 48 h (hors WE)
<b>FAQ</b>	Emmanuelle Lamachère Responsable pédagogique	<a href="https://amkg-formations">https://amkg-formations</a>	Réponse sous 48 h (hors WE)
<b>Mail</b>	Emmanuelle Lamachère Responsable pédagogique	<a href="mailto:elamachere@ambitionmarketing.fr">elamachere@ambitionmarketing.fr</a>	Réponse sous 48 h (hors WE)
<b>Appels d'assistance technique (problématique de connexion, d'accès aux supports de la plateforme)</b>	Cassandra Karl Fonction : Chargées de relation client	02 55 07 55 07	En semaine entre 9h- 12H00 et 14h-17H00
<b>Gestion administrative et financière de vos dossiers</b>	Anne laure Berault Chargé de développement commercial	06 70 18 59 53	Réponse sous 48 h (hors WE)

# ACCESSIBILITÉ

**La formation est accessible à toutes les situations de handicap. Notre responsable handicap est à votre disposition pour :**

- vous informer, vous conseiller
- identifier les personnes ressources
- adapter la formation
- mettre en oeuvre des compensations

## ► **Contactez-nous :**

- **Référent handicap :** Emmanuelle Lamachère
- **Par téléphone :** 02 55 07 55 07
- **Par mail :** [contact@ambitionmarketing.fr](mailto:contact@ambitionmarketing.fr)

## ► **Modalités d'accès**

- Déroulement du processus d'inscription : La pré-inscription en ligne ou par téléphone est toujours complétée par un entretien téléphonique de l'étude de votre besoin. Nous vous proposons un parcours adapté et formalisé par une convention de formation dans un délai de 2 jours.
- Votre inscription est validée et définitive le jour de réception de la convention de formation signée par vos soins et reçue par nos services (au plus tard 2 semaines avant la date de début de formation).



---

**AMBITION MARKETING**

3 rue Maria Telkes 44119 TREILLIERES

**02 55 07 55 07**

contact@ambitionmarketing.fr  
amkg-formations.fr

