



Vendre grâce aux e-mailings



PUBLIC

- Chargé(e) de communication, Chef d'entreprise, Commerçant - Vendeur, Gérant, Responsable commercial.

PRE-REQUIS

- Maîtriser l'outil informatique et savoir surfer sur le web
- Disposer d'un ordinateur portable
- Avoir créé un compte Mailchimp.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Créer et envoyer une newsletter attractive

CONTENU

Théorie

Pourquoi utiliser l'e-mail marketing ?

Stratégie

- Définir ses objectifs
- Élaborer le profil client
- Définir une ligne éditoriale
- Établir un planning

L'outil : Mailchimp

- Paramétrage du compte
- Conformité RGPD
- Formulaire d'inscription (pour la collecte d'e-mail)
- Création des audiences
- Segmentation

Les bonnes pratiques

Création d'un e-mail

- Choisir et adapter le bon visuel
- Soigner l'objet pour optimiser le taux d'ouverture
- Écrire un texte persuasif -méthode AIDA
- Mention en pied de page
- Programmation

Analyse

Un mot sur l'automatisation

Pratique

- Élaboration d'une stratégie alternant apport de valeur et promotion de vente
- Paramétrage du compte Mailchimp
- Création d'un e-mail

Méthodes et outils pédagogiques : Apports théoriques et méthodologiques, mises en pratique

Livrables : attestation de stage - de formation, bilan pédagogique, Production issue de la formation, support de cours.

Méthodes d'évaluation : Exercices pratiques, questionnaire de satisfaction

LIEU	INTERVENANT	DUREE	COUT TTC	CODE	CALENDRIER
CCI NOUMEA	FORMATEUR EXPERT TECHNIQUES DE VENTE, NEGOCIATION ET COMMUNICATION DIGITALE	7.00 H	NOUMEA : 29 000 F	4084	NOUS CONSULTER