

Formation Vendre par l'Emailing certifiée Qualiopi

Finançable par votre OPCO. Éligible FNE & FSE

Grâce à cet enseignement, vous apprendrez à...

- Mettre en place une personnalisation pertinente
- Rédiger des messages qui déclenchent plus de clics
- Optimiser le rythme de vos campagnes

• INFORMATIONS PRATIQUES

- **Formation sur-mesure** vendre par l'Emailing
- **Niveau** : débutant / intermédiaire
- **Durée** : 1 à 3 jours
- **Lieu** : en présentiel ou à distance
- **Financement** :
par votre budget OPCO / RH (Qualiopi)
- **Formateur** :
Expert avec >10 ans de pratique

• Public concerné

- Acteurs ayant une expérience dans la gestion de campagnes d'email marketing orientées BtoC ou BtoB (génération de leads)
- Responsables Marketing, Emarketing, CRM
- Webmaster ou Chef de produit Marketing

- **financement**

- Notre organisme est certifié Qualiopi
- Coût pédagogique finançable jusqu'à 100% par votre budget OPCO / RH / PSE
- On vous aide pour les démarches administratives
- Nos formations sont éligibles FSE+ et FNE

- **Objectifs de la Formation vendre par l'Emailing**

vous allez monter en compétence sur :

- Augmenter le chiffre d'affaire généré par l'emailing
- Renouveler sa créativité dans les objets des emails
- Mieux utiliser les visuels, le gif animé, la vidéo et les formats spéciaux de l'email
- Travailler les visuels pour déclencher l'émotion

- **Programme de la Formation vendre par l'Emailing**

1 - L'emailing et la vente

- Poids de l'e-marketing direct dans la vente en ligne BtoB et BtoC, le rôle de l'attribution
- Le contexte juridique du recueil des données et du consentement
- Portrait de l'utilisateur de l'email en BtoB et BtoC en 2024
- Atelier de mise en pratique

2 - Comment concevoir et rédiger des emails de vente en ligne

- Démarches à adopter dans la conception d'un email orienté vente en ligne
- Les études d'Eye-tracking et le comportement des internautes
- Les principales erreurs à éviter dans la rédaction
- Les règles de hiérarchisation et d'organisation de l'email
- Doit-on rédiger des textes longs ou courts ? Le rôle des «bullet points»
- Le rôle des éléments accélérateurs de la décision d'achat
- L'enjeu du haut du message

- 5 types d'écriture pour déclencher un intérêt
- Atelier de mise en pratique

3 - Optimiser l'objet de l'email

- Importance de l'expéditeur et de l'objet
- Usage de la personnalisation, des %, montants et des caractères spéciaux
- Technologies et langages de développement
- Utilisation du preheader, le second objet de l'email
- Les verbes à employer
- Les 7 types d'objet
- Comment se renouveler sur la conception des objets
- Atelier de mise en pratique

4 - Le travail sur l'appel au clic (ou CTA) au sein de l'email

- Les règles de déclenchement de l'appel au clic
- Le rôle des visuels et du texte
- Le positionnement des appels au clic au sein de l'e-mail
- Utiliser le format micro-copy et les 'formulaire' au sein des emails
- Atelier de mise en pratique

5 - Le rôle des visuels

- Rappel des enjeux et du contexte d'affichage des visuels suivant les Webmails
- Le visuel : porteur de l'émotion
- Le travail sur la balise ALT
- Atelier de mise en pratique

6 - Les différents formats de l'email

- Le multipart est-il encore intéressant
- Quand faire des emails au format texte
- Usage de la vidéo, des gifs animés et des emails dynamiques
- Le format mobile : adaptatif et responsive, quelles sont les meilleures pratiques
- Atelier de mise en pratique

7 - Augmenter la dimension relationnelle

- Comment faire pour diminuer la sensation de communication de masse et accroître la dimension relationnelle

- Les différents types de personnalisation : du déclaratif au comportemental, quelle gestion de ces données
- Focus sur les moteurs de recommandation
- Atelier de mise en pratique

8 - Optimiser le déroulement d'une campagne, savoir gérer les phases de test

- Rappel des principales étapes de la réalisation d'un email
- La gestion du BAT
- La phase de test de l'emailing (le Split testing)
- Le travail sur les plans de test : objet, offre, heure et jour, landing page...
- La mesure du résultat de la campagne, les indicateurs de base et avancés, les erreurs d'interprétation à éviter
- Atelier de mise en pratique

9 - L'IA générative au service de votre emailing / marketing automation

- Utiliser des outils d'IA pour générer des sujets d'emails captivants et des textes optimisés pour le clic
- S'appuyer sur l'IA pour créer des campagnes / séquences d'email engageantes
- Exploiter l'IA pour analyser les résultats des campagnes et fournir des recommandations pour améliorer les futures stratégies

Conclusion

- Test de compétence (QCM)
- Prochaines étapes pour les bénéficiaires : comment comptent-ils appliquer ces enseignements
- Dernières questions au formateur
- Feedback sur la formation

Dernière mise à jour du programme formation vendre par l'Emailing le : 29/06/2023

• Prérequis pour les apprenants

Ce dont vous avez besoin pour accéder à cette formation

- Effectuer des campagnes d'email marketing
- Connaissances générales en informatique
- Avoir déjà travaillé sur un site web

- **Finançable par votre budget OPCO / RH**
-

jusqu'à 100% car noTRE Organisme EST certifié Qualiopi

Pour télécharger notre certificat Qualiopi, cliquez sur le logo

- Nos 60+ formations sont finançables par le budget Formation de votre entreprise
- Elle sont éligibles aux dispositifs FSE+ et FNE (via votre OPCO) ainsi qu'à France Travail et aux PSE
- Seuls les organismes de formation certifiés Qualiopi sont éligibles au financement par les OPCO
- Cette certification Qualiopi atteste de la qualité de nos process et de notre offre de formation

- **Tarif de votre formation**
-

des Tarifs sur-mesure

- Le tarif des **formations inter-entreprises est de 690€ à 890€ HT par jouret** par apprenant selon le thème, la modalité et la durée de la formation.
- **Pour une formation sur-mesure** pour votre entreprise, **le tarif est lui aussi sur-mesure**. Il varie selon le nombre d'apprenants, la durée des sessions, l'expérience du formateur, son éloignement géographique, si besoin de louer une salle, etc.

=> On vous aide à optimiser votre budget et son financement !

- **Prochaines étapes et délais**
-

Vous serez bluffés par notre Réactivité !

- **RDV de cadrage** calé quelques heures après votre prise de contact
- Puis **devis détaillé sous 24-48h** (hors période de congés)
- **Délai moyen** entre la validation du devis et la première session de formation : **2 à 4 semaines**

=> Parlons de votre projet de montée en compétences

- **Accessibilité et handicap**

Accessibilité PMR et adaptation du lieu de formation

- Pour les formations n'ayant pas lieu dans les locaux des bénéficiaires, l'organisme de formation mettra à disposition **une salle de cours accessible PMR**, appropriée aux conditions techniques et sanitaires, ainsi que le matériel nécessaire à la bonne réalisation de la formation.
- **Pour les apprenants malentendants ou malvoyants**, nous recommandons de suivre une formation individuelle afin d'adapter au mieux l'accès aux contenus théoriques, pratiques et d'évaluations.

=> Si vous êtes sujets à une difficulté ou à un besoin quelconque, n'hésitez pas à nous le signaler via le formulaire ci-dessous

- **Modalités d'évaluation et attestation**

VOUS RECEVEZ UN certificat à l'issue de la SESSION

- **Modalités d'évaluation** de l'atteinte des objectifs : un questionnaire d'évaluation vous sera envoyé en amont de la première session (positionnement). Vos compétences seront aussi évaluées en fin de formation pour évaluer votre progression.
- **Attestation de réalisation** : À l'issue de la formation, notre organisme vous envoie un certificat de réalisation personnalisé.



