

### Durée

2 JOURS  
(14 heures)

### Public concerné

Tout public

### Pré-requis

Aucun prérequis

### Tarif\*

#### > Formation collective

(de 5 à 12 stagiaires)

- Public artisan :  
**90 €**/jour/personne
- Public non artisanal :  
**230 €**/jour/personne

#### > Formation individuelle

- Public artisan :  
**580 €**/jour/personne
- Public non artisanal :  
**790 €**/jour/personne

\* Se renseigner pour connaître les conditions de financement de la formation

### Lieu

Orléans / Montargis

### Dates

12 & 19/03 - 1 & 02/07 - 25 & 26/10  
\* Validation de la session de stage collectif dépend du nombre d'inscriptions

### Délais d'accès

Le délai d'accès varie en fonction du nombre d'inscription, du financement mobilisé et du délais d'accord de prise en charge

### En savoir +

Séverine DOKOSSI  
☎ **02 38 42 12 75**  
s.dokossi@cma-loiret.fr

### ► Objectifs

#### Utiliser un outil professionnel gratuit

Connaître les clés de la réussite d'un e-mailing  
Mettre en œuvre un e-mailing, pour qui ? pour quoi ?  
Concevoir un e-mailing avec une mise en page efficace  
Analyser et améliorer la performance d'un e-mailing

### ► Programme

#### JOUR 1 : INTRODUCTION A L'E-MAILING

E-mailing, outil du marketing direct  
Typologie d'e-mailing  
E-mailing pour recruter, pour fidéliser, pour communiquer, exemples  
Les avantages et les inconvénients de l'e-mailing

#### CONNAÎTRE LA REGLEMENTATION

Etat de la législation, LCEN et la CNIL  
La permission marketing, le spam, l'Opt-in, l'Opt-out

#### LOUER UN FICHER D'E-MAILS

Présentation de la location de fichiers  
Panorama des loueurs et brokers de fichiers  
Les critères de choix et les coûts de location

#### CONSTITUER SON FICHIERS D'E-MAILS

La collecte par inscription volontaire  
La collecte par jeux concours et loteries  
L'exploitation de son fichier commercial, les bonnes règles

#### JOUR 2 : PREPARER SA CAMPAGNE D'E-MAILING

Définition des objectifs, segmentation de son fichier, rédaction des messages, intégration des éléments graphiques  
Adaptation du format pour les différentes messageries (outlook, Lotus, Thunderbird, ...). - Exemples - Les facteurs clés de succès  
Les erreurs à ne pas commettre

#### ROUTER SON E-MAILING

ROUTAGE par un logiciel d'e-mailing ou via une plateforme spécialisée  
Panorama des solutions du marché  
ROUTAGE par une solution propriétaire (site web)  
Les difficultés rencontrées

#### MESURER L'EFFICACITE DE SES CAMPAGNES D'E-MAILING

Taux d'ouverture, taux de clics et taux de réactivité  
Taux de désabonnement

### ► Méthodes et moyens pédagogiques

Mise en pratique grâce à des exercices d'application

### ► Document remis

Remise d'un support écrit reprenant une synthèse des informations de la formation, échanges de courriel entre l'intervenant et l'apprenant.

## DES FORMATIONS POUR TOUS



L'établissement s'est doté d'une capacité à étudier au cas par cas les besoins spécifiques des candidats qui voudront postuler à une formation afin de mobiliser les moyens nécessaires pour compenser les conséquences d'un handicap.

Référent handicap :  
Elodie GUIET

## ORGANISME DE FORMATION

Chambre de métiers  
et de l'artisanat Loiret

N° SIRET :  
130 027 980 00023

N° de déclaration  
d'existence :  
24450381045



### ► Formateur

**BAUDOUX Philippe** : titulaire d'un diplôme d'étude supérieure en audiovisuel, anime les cours dans différents domaines tels que la stratégie de communication et marketing, créations de supports, conception et mise en œuvre de stratégies, Digital Wordpress, Woo commerce, Prestachop, illustrator, In design, Première, Hitfilm, Express, After effects.

### ► Dispositif d'information et de positionnement des stagiaires

Un entretien individuel est proposé pour évaluer le besoin du stagiaire et l'orienter vers un parcours de formation adapté. Il est remis à chaque candidat un programme détaillé, les dates, les conditions financières de la formation, un bulletin d'inscription, un devis ou une convention de stage. Un questionnaire est complété en amont pour chaque futur stagiaire afin d'identifier son parcours passé, définir ses objectifs, positionner ses attentes dans le but de personnaliser et individualiser la formation. Ce questionnaire est ensuite confié au formateur. Toute information demandée à un candidat a un lien avec la formation et reste confidentielle.

### ► Prise en compte de l'appréciation des stagiaires

**Une enquête de satisfaction** est à compléter lors de la dernière séance de formation sur le déroulement et le contenu de la formation. Avec l'appui externe de la société HORIZONTAL SOFTWARE, **un questionnaire à « chaud »** est envoyé dans les 10 jours puis **un questionnaire à « froid »** dans les 2 mois après la formation pour évaluer les compétences acquises et leur mise en œuvre.

### ► Evaluation des acquis de formation

Remise d'une attestation de compétences pour mesurer l'atteinte des objectifs pédagogiques, formulés en termes de "être capable de". Elle mesure les capacités développées en formation, qui pourront être mise en œuvre dans une situations sociale ou professionnelle, en fonction de l'environnement de l'entreprise. Cette évaluations est élaborée par le formateur à partir des situations pédagogiques utilisées et impliquant le stagiaire.

### ► Suivi post-formation

Un suivi individuel peut-être proposé selon vos besoins.  
Nous consulter pour connaître nos prestations d'accompagnement et/ou de formation.

### ► RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS

Votre conseillère : **Séverine DOKOSI** ☎ 02 38 42 12 75  
[s.dokossi@cma-loiret.fr](mailto:s.dokossi@cma-loiret.fr)