

# Envoyer des e-mailings pour prospecter et fidéliser ses clients

1 jour – 7 heures

## OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉES

- Rédiger et composer un visuel percutant et attractif
- Appliquer les règles d'usage et la réglementation en matière d'envoi d'e-mailing et de RGPD
- Prendre des interfaces type Mailjet ou Sendblue (campagnes, liste de contacts, statistiques)

## PROGRAMME

- **Les enjeux et mise en place d'un e-mailing - ½ jour**
  - Avantage et contraintes pour son entreprise
  - Définir son objectif
  - Connaître le cadre légal (CNIL, RGPD, ...)
  - Choisir un outil : présentation des outils utilisés
  - Exemple Mailjet ou Sendblue : interface, paramétrage, ...
  - Travaux préparatoires (fichier client, ...)
- **Être opérationnel pour l'envoi du e-mailing – ½ jour**
  - Manipulation de l'outil sur des mises en situation réelles : création d'un compte, construction d'une campagne, message commercial, mise en page et modèles, simulation d'envoi, ...
  - Gestion des retours, des "blacklists" et des "NPAI"
  - Analyse statistique (suivi des ouvertures, des liens cliqués, désabonnements, ...)

## MATÉRIEL ET MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Formation en présentiel
- Vidéo projecteur, paperboard
- Modalités pédagogiques : mises en situation, illustrations, démonstration par l'exemple

## FORMATEUR

Un formateur spécialisé dans la formation bureautique-numérique et commercial auprès d'artisans des TPE-PME. Expérience professionnelle significative et dont les compétences pédagogiques ont été validées par notre service pédagogique. Pour plus de précisions sur les références du formateur contacter le service formation au 04 71 02 34 56.

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation des acquis par le formateur (tour de table et mise en situation)  
Evaluation de satisfaction

## ACCESSIBILITÉ

Un référent handicap est à votre disposition pour vous accompagner, contacter le service formation de votre CMA

## LES

- ✓ Exemples concrets en lien avec les activités artisanales
- ✓ Communiquer efficacement
- ✓ Être autonome dans la gestion de sa prospection
- ✓ Taux de satisfaction : [détail sur le site internet](#)

## PUBLICS

- ✓ Chef d'entreprise
- ✓ Conjoint
- ✓ Salarié
- ✓ Demandeur d'emploi

## PRÉREQUIS

*Aucun*

## LIEUX / DATES

- ✓ [CMA Le Puy-en-Velay](#)

Mardi 8 octobre

## HORAIRES

De 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h

## TARIF

224 € nets de taxe

Prise en charge possible selon votre statut (artisan, salarié, conjoint)

## DÉLAI D'ACCÈS

Si le seuil de 7 stagiaires est atteint  
Inscription possible jusqu'à 8 jours de la date de session

## CONTACTS

- ✓ [CMA Le Puy-en-Velay](#)  
Marlène TRINTIGNAC / 04 71 02 61 19  
[marlene.trintignac@cma-auvergnerhonealpes.fr](mailto:marlene.trintignac@cma-auvergnerhonealpes.fr)

- ✓ [CMA Monistrol-sur-Loire](#)  
Ghislaine RAVEL / 04 71 02 98 65  
[ghislaine.ravel@cma-auvergnerhonealpes.fr](mailto:ghislaine.ravel@cma-auvergnerhonealpes.fr)

Siret : 130 027 956 00015

Enregistré sous le numéro 84691788769.  
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.