

---

# Programme de Formation

---

## Formation E-mail Marketing et Automation - Campagnes Performantes

---

### Organisation

---

**Durée** : 14 heures

**Mode d'organisation** : Mixte

---

### Contenu pédagogique

---

#### **Public visé**

Profil:  
concernés  
Responsables marketing, chargés de communication, community managers, responsables e-commerce, dirigeants de PME, entrepreneurs, toute personne impliquée dans la stratégie digitale.  
Cette formation s'adresse à vous si :

- Vous devez développer la présence en ligne de votre organisation
- Vous souhaitez maîtriser les leviers du marketing digital
- Vous voulez optimiser vos campagnes publicitaires
- Vous cherchez à mesurer le ROI de vos actions digitales



#### **Objectifs pédagogiques**

- Comprendre les leviers du marketing digital
- Définir une stratégie digitale
- Maîtriser SEO, SEA, réseaux sociaux
- Mesurer la performance
- Construire un plan d'action



#### **Description**

Module 1 : Stratégie d'email marketing

---

**Durée** : 3h

**Objectif opérationnel** : Définir une stratégie email performante et conforme.

**Contenu** :

- Les enjeux de l'email marketing aujourd'hui
- RGPD et email : consentement et bonnes pratiques
- Construire et segmenter sa base de données
- Les types d'emails : newsletter, automation, transactionnel
- Délivrabilité : atterrir en boîte de réception

**Mise en pratique** : Audit de sa stratégie email actuelle  
**Livrable** : Grille d'audit email marketing

Module 2 : Créer des emails qui convertissent

---

**Durée** : 2h

**Objectif opérationnel** : Concevoir des emails performants du sujet au CTA.



**Contenu :**

- L'objet : les clés d'un taux d'ouverture élevé
- Copywriting email : structure et ton
- Design d'email : responsive et accessible
- L'appel à l'action (CTA) efficace
- A/B testing : ce qu'il faut tester

**Mise en pratique** :Création d'un email de A à Z  
**Livrable** :Templates d'emails performants

---

**Module 3 : Automation et analytics**

**Durée** :

**Objectif opérationnel** :Automatiser ses campagnes et mesurer leurs performances.

**Contenu :**

- Marketing automation : scénarios et workflows
- Les scénarios essentiels : welcome, abandon panier, relance
- Les outils d'email marketing (Mailchimp, Sendinblue, HubSpot)
- Analyser ses campagnes : KPIs et benchmarks
- Plan d'action : optimiser son email marketing

**Mise en pratique** :Conception d'un scénario d'automation  
**Livrable** :Plan d'action email marketing

---

**Module 4 : Stratégie digitale et plan d'action**

**Durée** :

**Objectif opérationnel** :À l'issue de ce module, vous saurez construire une stratégie marketing digitale cohérente.

**Contenu :**

- Définition des objectifs marketing (SMART)
- Identification des personas et parcours client
- Mix digital : choix des canaux selon les objectifs
- Budget et allocation des ressources
- Planning de déploiement
- KPIs et mesure de la performance

**Mise en pratique** :Élaboration d'un plan marketing digital complet  
**Livrable** :Plan marketing digital avec budget et KPIs

---

**Module 5 : Stratégie digitale et plan d'action**

**Durée** :

**Objectif opérationnel** :À l'issue de ce module, vous saurez construire une stratégie marketing digitale cohérente.

**Contenu :**

- Définition des objectifs marketing (SMART)
- Identification des personas et parcours client
- Mix digital : choix des canaux selon les objectifs
- Budget et allocation des ressources
- Planning de déploiement
- KPIs et mesure de la performance

**Mise en pratique** :Élaboration d'un plan marketing digital complet  
**Livrable** :Plan marketing digital avec budget et KPIs



### **Prérequis**

Être à l'aise avec la navigation internet et les réseaux sociaux.



### **Modalités pédagogiques**

Pédagogie active alternant apports méthodologiques et exercices pratiques. Études de cas et mises en situation. Échanges et retours d'expérience. Support de cours fourni.



### **Moyens et supports pédagogiques**

Salle de formation équipée. Support de cours. Matériel pédagogique adapté.



### **Modalités d'évaluation et de suivi**

- Évaluation des acquis (exercices, quiz)
- Mise en situation pratique
- Évaluation de satisfaction
- Attestation de fin de formation



### **Informations sur l'admission**

Inscription jusqu'à 14 jours avant le début. Délai : 2 à 4 semaines.



### **Informations sur l'accessibilité**

Formation accessible aux PSH. Contact référent handicap : [referent.handicap@akademiaformation.com](mailto:referent.handicap@akademiaformation.com)