

Créer un e-mailing et une newsletter

Environnement digital - webmarketing
Développement commercial - 2026

En résumé

Adresser à ses clients des e-mails et newsletters est accessible à tous !

Mais faire en sorte que ces documents commerciaux soient ouverts et lus, qu'ils concourent à la notoriété et au chiffre d'affaires de l'entreprise relève de démarches structurées et de bonnes pratiques clairement identifiées.

Objectifs :

Identifier les enjeux d'un e-mailing et déterminer sa stratégie.

Choisir le logiciel.

Déterminer les destinataires.

Concevoir l'e-mailing : charte graphique et contenu.

Gérer le suivi.

Prérequis :

Aucun prérequis n'est exigé pour cette formation.

Participants :

Tout(e) dirigeant(e), collaborateur(trice) de PME/PMI, responsable et assistant(e) marketing, chargé(e) de communication.

Effectifs :

L'effectif maximum est de 12 personnes.

Intervenants :

Formation animée par un consultant formateur, expert dans le référencement et le webmarketing.

Tous nos consultants formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.

Le contenu

1. Généralités

Pourquoi envoyer un e-mailing ?

Différence entre un e-mailing et une newsletter.

Fréquence d'envoi d'un e-mailing et d'une newsletter.

Différentes solutions d'envoi.

400 €

Net de taxe par personne

N1 EMAILNEWSLET 10-F25



1 jour, soit 7 heures

Dates et villes

Grenoble - 04 76 28 29 28

Sessions à venir - Nous contacter



2. Choix du logiciel

Fonctionnalité standard.

Fonctionnalité avancée.

Logiciel gratuit ou payant.

3. Fichier de contacts

Questions juridiques.

Sources et format du fichier.

Qualité du fichier et mises à jour.

4. Terminologie

SPAM.

OPT-IN et OPT-OUT.

Formulaire d'abonnement.

Lien de désabonnement.

5. Charte graphique

Couleurs, logos, images.

Tableaux, colonnes et proportions.

Signature.

6. Contenu de l'e-mailing

Titre.

Edito.

Informations versus promotion.

Appel à l'action.

7. Envoi

Envoi direct : avantages et limites.

Envoi par intermédiaire : avantages et limites.

Planification des horaires optimaux d'envoi.

8. Gestion de retours et suivi

Les différents types de retours.

Tracking.

Statistiques.

9. Gestion des abonnements et désabonnements

Gestion sur Internet.

Gestion par un lien dans le mail.

Circuit de validation.

Conformité avec le RGPD.



Méthodes, moyens et suivi

Méthodes pédagogiques et moyens techniques

CCI Formation met à disposition de ses clients l'ensemble des moyens pédagogiques nécessaires à l'exécution de cette formation conformément aux éléments présentés.

Les méthodes pédagogiques sont actives et participatives, les apports théoriques sont complétés par des apports méthodologiques et pratiques basés sur des cas concrets d'entreprises.

Panorama des outils.

Conseils individualisés.

Ateliers d'analyse des newsletters des participants.

Process de création complet.

Nombreux exemples et analyses.

Moyen d'appréciation de l'action

Le stagiaire est soumis à des mises en situations, des exercices pratiques, des analyses de ses pratiques dans une pédagogie active et participative permettant un contrôle continu de sa progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.

Une évaluation des acquis sera réalisée en fin de formation par le formateur.

Elle permettra d'attester de l'acquisition des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.

Suivi de l'action

Une feuille de présence par demi-journée devra être signée par le/la stagiaire.

Accessibilité

L'inscription à cette formation est possible jusqu'à 48 heures avant le début de la session.

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Dans le cadre de la charte H+, CCI Formation est un relais auprès des acteurs du handicap pour répondre le mieux possible à votre demande de formation. N'hésitez pas à prendre contact avec notre référent pour que nous étudions votre demande.

