

Formation : Vendre et fidéliser avec l'emailing automatique et le marketing automation

Marketing Digital - 2025

La formation en résumé

Optimiser la génération et la gestion de vos leads

Objectifs :

- Rédiger des messages personnalisés et de proximité
- Tester, adapter et éprouver ses e-mails automatiques

Participants :

Chefs de projets, Responsables Web, Webmasters, Chargé(e)s de communication, Community managers, Web marketeurs

Prérequis :

- Avoir mené des campagnes d'emailing ou newsletter ou avoir participé à la formation "Créer des Emailings et newsletters responsive webdesign"

Le contenu

Le marketing automation et l'e-mailing automatisé

- Définition du marketing automation et différences avec l'e-mailing automatique
- Doubler vos résultats grâce à ce levier : les enjeux pour l'entreprise
- La récolte de datas utilisateurs comme clé de succès du marketing automation

Le fonctionnement du Marketing Automation

- Le marketing automation comme levier de conversion ou de fidélisation : définir ses objectifs
- Connaître ses prospects et les comportements de nos utilisateurs
- Amener le prospect vers l'achat : la notion de lead nurturing

La mise en place d'automatisations

- La mise en place de scénarios conditionnels
- Définir les événements déclencheurs : le trigger marketing
- Rédiger des messages personnalisés et percutants
- Tester, adapter et éprouver ses e-mails automatiques

Les + de la formation : mise en place d'automatisations thématiques, formalisation de scénarios automatisés

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques.

Pédagogie active : Echanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises

Support de formation remis aux participants.

Groupe de 3 à 12 participants maximum.

Formation animée par un formateur expert de son domaine sélectionné selon un processus qualité certifié. Les formateurs sont accompagnés par notre pôle pédagogique intégré « [Agir et Apprendre](#) ». Parcours du formateur disponible sur simple demande.

Suivi et évaluation de la formation :

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mise en pratiques, présentations... Qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

Retrouvez les modalités de la certification pouvant être associée à cette formation [en cliquant ici](#)

335 €

(non assujetti à la TVA)



0,5 jours



Formation de 9h à 12h30 (3,5 heures)



Accès Mobile learning

Dates et villes

À distance -

- 24/03
- 23/04

