

Apprendre à créer, envoyer et optimiser des campagnes d'email marketing.

Informez votre client et commercialisez de nouvelles missions de conseil social

Description de la formation

Dans un monde où la communication digitale devient incontournable, l'email marketing s'impose comme un outil stratégique pour les cabinets d'expertise comptable. Informer les clients des nouvelles législations, promouvoir des missions de conseil social, et maintenir un lien de confiance sont autant d'objectifs que cette formation permet de concrétiser.

Au cours de cette formation, vous apprendrez à créer, envoyer et optimiser vos campagnes d'email marketing en tenant compte des spécificités de votre secteur. Grâce à des méthodes simples et accessibles, vous saurez comment segmenter efficacement votre audience, rédiger des emails percutants, et analyser les résultats pour améliorer vos performances.

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les bases de l'email marketing et son importance pour les cabinets d'expertise comptable ou de conseil RH.
- Maîtriser les outils et techniques nécessaires à la création et à l'envoi de campagnes d'email.
- Créer du contenu engageant et informatif pour informer les clients et proposer de nouvelles missions.
- Conduire des campagnes d'email efficaces en envoyant des messages ciblés et personnalisés.
- Analyser les performances des campagnes, optimiser les résultats et respecter la réglementation RGPD.

Ces objectifs visent à habiliter les participants à devenir autonomes dans la création, l'envoi et l'optimisation de campagnes d'email marketing pour leurs cabinets d'expertise-comptable ou de conseil RH.

Moyens pédagogiques et techniques

- **Modalité** : Formation réalisée en distanciel. Disposer d'une webcam, d'un micro et d'une connexion internet haut débit.
- **Méthode** : La formation se déroule entre théorie et application pratique. La formatrice partage des cas concrets, lance des discussions entre les stagiaires et accompagne les réalisations.
- **Support de formation** : Une synthèse de formation est remise au stagiaire à l'issue de la formation.

Inscription & contact

Gabriel Sapoun : gabriel@dokia.fr
Tel : 06 65 09 38 59

Durée

2 jours (12 heures)

Nombre de participants

Entre 2 (minimum) et 12 (maximum) participants.

Public visé

Collaborateur ou associé d'un cabinet d'expertise comptable ou de conseil RH.

Prérequis

Aucun.

Accessibilité

Accessible pour les personnes en situation de handicap et aménagement possible en fonction du type de handicap (prévenir avant le début de la formation).

Modalités et délais d'accès

- Vous répondrez à un questionnaire qui nous permettra de définir comment satisfaire au mieux vos besoins et attentes.
- Après signature de la convention, vous obtiendrez le détail du calendrier de formation.

Modalités de suivi et d'évaluation

- Des exercices sont proposés au cours de la formation dans un objectif d'auto-évaluation du stagiaire
- Le stagiaire participera à une évaluation de clôture de la formation, via un QCM
- Une attestation de formation ainsi qu'un certificat de réalisation seront délivrés au stagiaire en fin de formation.

Intervenant

Alexandra Romain, consultante marketing et formatrice, coach professionnelle certifiée RNCP/ICF, possède 12 années d'expérience en marketing BtoB & BtoC à travers différents secteurs d'activités et organisations. Son expertise lui permet d'adopter une approche pragmatique et humaine, adaptée aux attentes du terrain.

Tarif de la formation

1200 € HT formation individuelle



CONTENU DE LA FORMATION

Apprendre à créer, envoyer et optimiser des campagnes d'email marketing
Informers son client et commercialiser de nouvelles missions de conseil social

JOUR 01

Les fondamentaux et la mise en œuvre d'une campagne d'emailing

Module 1 : Usage et enjeux autour de l'emailing

- L'emailing, levier essentiel pour les cabinets d'expertise-comptable et de conseil RH
- Définir des objectifs SMART pour vos campagnes
- Segmenter votre audience pour envoyer le bon message
- RGPD et bonnes pratiques

Module 2 : Création et envoi d'une campagne d'emailing

- Rédiger un email engageant et pertinent
- Choisir un outil d'emailing adapté
- Intégrer l'intelligence artificielle dans la création

Etude de cas

- Rédaction et conception d'un email type pour une campagne d'information en droit du travail
- Retours et échanges

Quiz de fin de journée

JOUR 02

Envoi de campagnes, analyse des performances et stratégie emailing

Module 3 : Envoi de campagnes et techniques d'optimisation

- Planification et mise en œuvre
- Gestion de la base de données

Module 4 : Analyse des performances et KPIs

- Utilisation des indicateurs clés de performance pour évaluer les campagnes
- Comment ajuster les futurs emails en fonction des résultats

Module 5 : La stratégie de contenu

- Création d'un calendrier éditorial
- Étude de cas

Test de fin de formation

Ce programme condensé sur deux jours permettra aux participants d'acquérir les connaissances et compétences essentielles en email marketing pour les cabinets d'expertise comptable et de conseil RH, tout en leur fournissant des opportunités pratiques d'appliquer ces concepts à travers des exercices et des corrections.

Il peut être adapté selon votre demande et vos attentes.