CAMPAGNES ET ACTIONS MARKETING

Campagnes emailing : segmenter, rédiger et améliorer la délivrabilité

Les taux d'ouverture baissent, les désinscriptions montent et une partie des messages n'atteint jamais la boîte de réception. Les causes se cumulent : base jamais nettoyée, segmentation absente, objets interchangeables, envois calés sur le calendrier interne plutôt que sur l'intérêt du destinataire. Deux jours pour reprendre la chaîne complète : qualité de la base, segmentation, rédaction, tests d'envoi et lecture des résultats. Chaque participant travaille sur ses propres campagnes et repart avec un modèle d'email retravaillé et un plan de nettoyage de sa base.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 550 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Chargés de marketing opérationnel responsables CRM et chargés de communication qui conçoivent ou envoient des campagnes email.

PRÉREQUIS
Avoir déjà utilisé un outil d'envoi d'emails même de façon occasionnelle.

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Évaluer la qualité d'une base de contacts et organiser son nettoyage
- Segmenter une base selon le comportement et le cycle d'achat
- Rédiger un objet et un corps de message orientés vers une action unique
- Appliquer les règles de consentement et de désinscription
- Analyser les résultats d'une campagne et en tirer des corrections

03 Programme détaillé

M1 Base de contacts et délivrabilité

- Ce qui décide de l'arrivée en boîte de réception
- Recueillir et prouver le consentement
- Nettoyer les adresses inactives et erronées
- Comprendre le rôle de la réputation d'expéditeur
- Traiter les plaintes et les désinscriptions
- À retenir : Une base réduite mais active délivre mieux qu'un fichier volumineux jamais entretenu.

M2 Segmentation et scénarios

- Envoyer le bon message au bon moment
- Découper la base selon le comportement observé
- Distinguer campagne ponctuelle et scénario automatisé
- Construire une séquence de bienvenue
- Prévoir la relance des contacts inactifs
- Cas pratique : Découpage d'une base fournie en segments et attribution d'un message à chacun.

M3 Rédaction et création de l'email

- Faire lire puis faire cliquer
- Travailler l'objet et le pré-en-tête
- Structurer le message autour d'une seule action
- Adapter la mise en page à la lecture mobile
- Soigner les liens et le traitement des images
- Atelier : Réécriture d'un email réel du participant puis comparaison des deux versions en groupe.

M4 Tests mesure et amélioration

- Décider à partir des résultats
- Organiser un test comparatif sur un élément à la fois
- Lire ouvertures clics et désinscriptions ensemble
- Repérer les signaux de lassitude d'une base
- Formaliser un rythme d'envoi tenable
- Cas pratique : Analyse d'un rapport de campagne et formulation de trois corrections pour l'envoi suivant.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
- OPCO et plan de développement des compétences
- FAF et CFP
- France Travail
- Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 1 550 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 26/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr