

Formation - Comment créer une campagne d'emailing performante ?

Apprendre les bonnes pratiques pour exploiter un vecteur de communication 40 fois plus efficace que les réseaux sociaux : l'emailing !

Rédaction web,
conception de newsletters

Communication et présence web
pour son entreprise

CODE : 28871 | Mise à jour : 25/11/2025

Objectifs

- Identifier les différents types d'emailing et leurs objectifs
- Créer une base de données d'emails efficace et respectueuse de la loi en matière de protection des données personnelles
- Analyser et optimiser la délivrabilité de ses emails pour que ses campagnes d'emailing aboutissent dans la boîte mail de ses destinataires (Eviter les Spams)
- Connaître les différents outils de création de campagnes d'email marketing
- Créer une campagne d'emailing de A à Z en utilisant les bonnes pratiques
- Planifier l'envoi de ses emails
- Mesurer la performance de ses campagnes

Contenu de la formation

Séquence 1 : Les fondamentaux de l'emailing

- Définition et Chiffres clés
- Les différents types d'emailing
- 12 bonnes raisons de faire de l'emailing
- Les objectifs de l'emailing

Séquence 2 : une base de données d'emails performante et conforme à la législation

- Définition d'une base de données
- La législation sur la collecte de données
- Les méthodes de collecte d'adresses email
- Les bonnes pratiques pour une BDD saine

FORMATION PRÉSENTIELLE

PUBLIC CIBLE

Responsables marketing, Chargés de communication, Assistants, marketing Indépendants, Commerçants, Artisans... Groupe de 5 personnes (maximum)

PRÉ-REQUIS

Savoir se servir d'un ordinateur, avoir un ordinateur à disposition, venir avec un sujet d'emailing à traiter pour la mise en pratique de la deuxième journée

DURÉE

2 jours (14 heures)

SESSION INTER

1.800,00€ Net de TVA (Minimum 2 participants)

Aucune session n'est actuellement programmée

SESSION INTRA

3.600,00€ Net de TVA (Maximum 5 participants)

GROUPE

Minimum 1 personne
Maximum 5 personnes

Séquence 3 : La délivrabilité des emails

1. Définition : Qu'est-ce que la délivrabilité en emailing ?
2. Les règles de la délivrabilité
3. Comment analyser sa délivrabilité ?

Séquence 4 : Les bonnes pratiques pour un email réussi

- Exercice pratique pour identifier les bonnes pratiques
- Les 15 erreurs à éviter pour réussir sa campagne d'emailing

Séquence 5 : Mise en application avec SENDINBLUE

- Les différents outils de création d'emailing, avantages et inconvénients
- Créer son espace personnel avec SENDINBLUE
- Importer sa base de données, les différentes méthodes
- Configurer sa campagne d'emailing dans son espace SENDINBLUE
- Créer son design d'emailing en accord avec les bonnes pratiques
- Apprendre à programmer ses campagnes pour publier au bon moment

Séquence 6 : Mesurer les performances de ses campagnes

- Pourquoi est-ce important de mesurer le résultat de ses campagnes ?
- Les indicateurs de performance à analyser (descriptif et méthodes de calcul)
- Exercice pratique

Modalités pédagogiques

- Documents supports de formation projetés
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Quiz
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation

Suivi, évaluation et sanction

Suivi et évaluation des résultats

- Formulaires d'évaluation de la formation

Sanction de formation

- Remise d'une attestation de formation

- Mises en situations
- Questions écrites ou orales (QCM, Quiz, ...)
- Mise en place d'une campagne d'emailing

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Veillez faire connaître vos besoins au plus tôt lors de nos échanges. La prise en compte d'un besoin spécifique peut nécessiter un délai pour étudier les modalités d'adaptation ou d'orientation.

Taux de satisfaction des stagiaires

Issus des évaluations de satisfaction à chaud des stagiaires.

0% (avis)

Taux de validation de la formation

Issus des résultats de l'atteinte des objectifs par les stagiaires (Acquis et En cours d'acquisition).

Non renseigné



Delphine PENGUILLY

Consultante en marketing Digital et Création de sites Internet

DP COMMUNICATION DIGITALE

Delphine PENGUILLY vous accompagne dans la création de vos emailings et de sites internet à travers des formations axées sur la pratique.



☎ 06 50 80 20 95

✉ dp@delphine-pengUILly.fr

Site web : <https://delphine-pengUILly.fr/>

Facebook : <https://www.facebook.com/dpengUILly>

LinkedIn : <https://www.linkedin.com/in/delphine-pengUILly/>

Instagram : https://www.instagram.com/delphine_pengUILly_web/

Biographie

Grâce à une expérience de près de 20 ans dans le domaine du marketing et de la communication, j'accompagne depuis 2021, des TPE et PME nantaises dans le développement de leur activité avec la mise en place de stratégies digitales. Titulaire d'une certification en stratégie marketing digital et en création de sites web, j'ai mené à bien un grand nombre de projets.

Mes domaines de compétence :

- Mise en place de campagnes d'emailing
- Création de sites web
- Stratégie Digitale
- Gestion des réseaux sociaux

Mes points forts :

- Un profil polyvalent
- La maîtrise des CMS WordPress, Wix, Shopify, Prestashop
- Une vision à 360° sur la conception de stratégies digitales
- Une capacité à analyser les projets dans leur ensemble tant d'un point de vue marketing que d'un point de vue commercial

Mon objectif : transmettre mes connaissances pour permettre au plus grand nombre d'être autonome dans la gestion de sa stratégie digitale !

N'hésitez pas à me faire part de vos besoins en formation

Diplômes et formations

Nov – Déc. 2022 – ECHOBAT DEVELOPPEMENT – Formation de formateur occasionnel

Formation ayant pour objectif de :

- Comprendre le cadre réglementaire, administratif et les enjeux de la formation professionnelle.
- Comprendre la démarche pédagogique globale d'une action de formation.
- Savoir construire et adapter une formation en fonction du public cible.

- Comprendre et savoir concevoir une action de formation à partir de votre contenu.
- Savoir élaborer une démarche de formation se fondant sur des pédagogies actives.
- Comprendre et appréhender les différents rôles, postures du formateur.
- Savoir animer des modules de formations.
- Comprendre et savoir mettre en place des critères d'évaluation de son action de formation.

2020 – 2021 – NAÏAS FORMATION – Certification Directeur/trice Marketing Digital et E-commerce –

Niveau : Obtention de la certification

Audit de stratégie et présence digitale d'entreprises

- Analyse des concurrents et de leur présence digitale
- Analyse des plateformes et choix techniques de l'entreprise
- Identification des cibles de l'entreprise

Conception de stratégies marketing digital et e-commerce

- Définition des objectifs de rentabilité de la stratégie marketing digital
- Répartition et priorisation des axes de la stratégie marketing digital
- Définition, pilotage, et délégation de la présence digitale d'entreprise sur les différentes plateformes
- Définition des axes et des outils de fidélisation d'entreprise

Développement de moyens pour la mise en œuvre de stratégies marketing digital et e-commerce

- Sélection des ressources internes pour la mise en œuvre de stratégies digitales et e-commerce
- Sélection et contractualisation avec des prestataires
- Mise en place des moyens pour le développement des projets digitaux

Pilotage de la performance de stratégie marketing digital et e-commerce

- Coordination des actions marketing digital
- Organisation de la collaboration entre les départements sur les projets transverses digitaux
- Reporting et optimisation de la performance des actions de la stratégie marketing digital via la data

Nov – Déc. 2020 – GRAFIPOLIS (AFIIG) – Certification en réalisation de sites internet, Marketing digital – Création de sites internet WORDPRESS

Niveau : Obtention de la certification

Compétences acquises :

- Définition d'une stratégie marketing (positionnement, ciblage, plan marketing et mise en action)
- Réalisation un cahier des charges pour la mise en place de projets de site web
- Création de sites web performants avec le CMS WordPress

- Optimisation du référencement naturel pour favoriser la visibilité de site web
- Mise en place des campagnes sur Google Ads pour atteindre les objectifs de conversion
- Construction d'une stratégie de communication efficace sur les réseaux sociaux et mise en place

Décembre 2020 – Koena – Sensibilisation à l'accessibilité numérique

Niveau : Obtention de la certification

Compétences acquises :

- Définir précisément ce qu'est l'accessibilité numérique et la distinguer des autres domaines connexes : ergonomie, qualité...
- Identifier les obligations légales qui leur incombent
- Décrire les étapes pour mettre en œuvre une démarche accessibilité dans une organisation
- Faire un audit rapide de l'accessibilité d'une page web
- Appliquer quelques règles de base pour produire des documents numériques accessibles

1998 – 2001 – BREST BUSINESS SCHOOL – Master Grande Ecole – Spécialisation commercialisation et E-Business

Niveau : Obtention du Diplôme

1996 – 1998 – CENTRE INTERNATIONAL D'ETUDE DES LANGUES – BTS Commerce International

Niveau : Obtention du Diplôme



L'OUVRE-BOITES

Coopérative d'Activité et d'Emploi - Pôle formation
20, allée de la Maison Rouge 44000 Nantes



www.corymbe.coop

Téléphone : 02 28 21 65 10
Courriel : contact@corymbe.coop

Nos CGV : www.corymbe.coop/cgv/

Enregistré auprès du préfet de la Région Pays-de-la-Loire
N° de déclaration d'activité : 52 44 04429 44
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État