

Mettre en place une approche prospection par le E-mailing

Durée de la formation :

2 jours (14h)

Horaires de formation :

08h45 - 12h30 / 13h45 – 17h00

Pré-requis :

Les commerciaux, qui pourront compléter en fonction des niveaux par le cours de prospection.

Les managers commerciaux, nous appréhenderons alors l'intégration de cette méthode dans l'approche commerciale globale.

Les services Marketing, l'accent sera mis sur les techniques de communication, les outils et la mise en œuvre.

Objectifs :

Cette formation vous dotera de toutes les connaissances pour aborder la prospection via les outils de emailing : générer votre fichier d'adresses, faire la qualification de ciblage, l'importer dans une plate-forme d'emailing, rédiger efficacement et mettre en forme votre message, l'envoyer et comprendre les rapports d'émission pour exploiter les retours, lancer des campagnes, et les relancer.

Cours suivant :

-

Pour vous inscrire

Tel : 04 78 14 19 19

Email : amra.info@atoutmajeur-ra.com

Renseignement et planning des formations :

www.atoutmajeur.com

Module 1 : Les grandes règles de la prospection par emailing

Principe généraux du emailing

Construction du fichier et segmentation.

Récupération des adresses

Comment acquérir, louer et utiliser des fichiers

Les différentes sources d'adresses disponibles

Principes légaux

Module 2 : Les principes de la communication en emailing

Règles comportementales

Création de campagnes

Principe de ciblage en fonction du type de marché : BtoB ou BtoC

Techniques de communication en fonction de l'objectif : vente, image, création de trafic, journées promotionnelles, jeux concours, etc.....

Comment faire lire vos emailing ?

Module 3 : La prospection et les emailings

Comment organiser sa prospection en fonction des emailings

Utilisation des outils statistiques de lecture

Exploitation à terme des statistiques

Techniques de ciblage et de relance

Module 4 : Génération d'appels entrants

La création de promotions

Les ventes flash on line

La création de trafic téléphonique

Module 5 : Les Outils Adaptés

Vision des différents outils nécessaires à la mise en œuvre de la prospection par emailing

Délimitation des champs de compétences nécessaires

Exemple de solution du marché

Mettre en place une approche prospection par le E-mailing

Module 6 : Lançons une campagne (nécessite préparation)

Création et lancement d'une campagne en temps réel

Analyse des résultats

Relance sur la campagne pendant la formation

Correction, adaptation, conclusion

Pour vous inscrire

Tel : 04 78 14 19 19

Email : amra.info@atoutmajeur-ra.com

Renseignement et planning des formations :

www.atoutmajeur.com