

FORMATION POUR LES ENTREPRISES

Email marketing : stratégies pour booster vos campagnes

Vos équipes construisent une liste qualifiée, écrivent des emails qui sont ouverts et automatisent les séquences qui convertissent.

14 h
de formation, soit 2 jours

1 serious game
des campagnes menées en équipe

1 150 € HT
par participant

01

L'ENJEU

Pourquoi former vos équipes

Beaucoup d'entreprises envoient des emails sans stratégie, et voient leurs taux d'ouverture baisser et leurs désabonnements augmenter. Bien mené, l'email marketing acquiert des clients, fidélise les existants et génère du trafic vers votre site.

Cette formation couvre tout le processus : liste de contacts en opt-in conforme au RGPD, segmentation, rédaction, conception, tests, séquences automatisées et conversion des abonnés en clients, sur des outils professionnels comme Mailchimp, ActiveCampaign ou Brevo.

Niveau de départ

Aucune connaissance particulière. Un test de positionnement oriente chaque participant.

02

LES COMPÉTENCES

Ce que vos collaborateurs sauront faire

01 Planifier, créer et mettre en œuvre une stratégie d'email marketing.

02 Développer votre audience et générer du trafic vers votre site.

03 Écrire des emails convaincants, avec des objets et des appels à l'action efficaces.

04 Tester et optimiser vos emails : tests fractionnés, segmentation, personnalisation.

05 Créer une série d'emails automatisée selon les bonnes pratiques.

06 Transformer les abonnés en clients avec des offres attrayantes.

Ce que votre entreprise récupère

Dans le serious game, les participants conçoivent en équipe des campagnes sur des scénarios réalistes, et repartent avec

- des campagnes définies, segmentées, rédigées et planifiées
- des modèles d'email prêts à adapter
- l'analyse des taux d'ouverture, de clics et de conversion
- les ajustements qui améliorent les résultats

03

LE CONTENU

Programme

Détail sur ilaria-academy.com/course/email-marketing-3

01 **Développer votre liste de diffusion**
Incentives, formulaire d'inscription, trafic vers votre site.

02 **Rédiger des emails convaincants**
Contenu, techniques d'écriture, objets et appels à l'action.

03 **Planifier et concevoir le contenu**
Typographie, images, emails dynamiques et interactifs.

04 **Tester et améliorer**
Comportement de votre public, tests fractionnés, segmentation, personnalisation.

05 **Automatiser une série d'emails**
Ce que l'automatisation peut faire pour vous, segmentation des abonnés.

06 **Convertir les abonnés en clients**
Funnel, psychologie de l'achat, formules d'écriture, fréquence d'envoi.

07 **Atelier et serious game**
Créer, envoyer, mesurer et optimiser des campagnes en équipe.

04

LE DÉROULÉ

Comment ça s'organise

Chaque projet entreprise est construit avec vous. Le format, le rythme et le calendrier ne sont pas imposés : nous savons tout gérer, et nous l'adaptons à votre organisation.

Ce que nous adaptons à votre entreprise

Le format

Dans vos locaux, à distance ou un mélange des deux : nous le choisissons ensemble selon vos équipes et vos sites.

Le rythme

Journées, demi-journées, sessions courtes ou parcours étalé : le calendrier suit l'activité de vos équipes, pas l'inverse.

Le groupe

Un collaborateur seul dans une session ouverte, ou un groupe dédié à votre entreprise.

Le contenu

Exemples et exercices construits sur vos outils, vos données et vos enjeux.

Les étapes d'un projet

1

Cadrage

Nous définissons avec vous les objectifs, le format, le rythme et le calendrier.

2

Positionnement

Chaque participant passe un test de positionnement pour ajuster la formation à son niveau.

3

Formation

Apports courts, travaux pratiques et serious game, appliqués au cas de votre entreprise.

4

Suivi

Bilans de progression et attestations, transmis au commanditaire.

5

Validation

Évaluation finale par un QCM de validation des acquis.

Ce que vous suivez côté RH

- Bilans de progression et attestations
- Convention de formation, attestations de présence et de fin de stage
- Résultat de l'évaluation finale de chaque participant

Évaluation finale : QCM de validation des acquis, à réussir avec plus de 70 % de bonnes réponses. Une attestation de fin de stage est remise à chaque participant.

Nos sessions inter, ouvertes au public

Nos sessions inter se déroulent en présentiel, à distance ou en mixte, sur 2 jours ou 4 demi-journées, consécutifs ou non.

Elles s'achèvent par un atelier et un serious game en équipe.

05

L'OFFRE

Formats et tarifs

Inter-entreprises

Vos collaborateurs rejoignent une session ouverte.

1 150 € HT

par participant

Intra-entreprise

Un groupe de votre entreprise, aux dates qui vous conviennent.

Sur devis

selon le groupe et le format

Sur mesure

Programme adapté à votre contexte et à vos priorités.

Sur devis

selon le programme

Prochaines entrées · sessions inter

Décembre 2026 **Janvier 2027**

Démarrage 48 à 72 heures ouvrées après validation de l'inscription. Un test de positionnement oriente chaque participant.

Financement

État au 31 octobre 2026

Moins de 50 salariés	Votre OPCO finance le plan de développement des compétences. Déposez la demande avant le démarrage, tôt dans l'année : les fonds sont souvent épuisés au troisième trimestre.
50 salariés et plus	Sur le budget formation de votre plan de développement des compétences.
Dirigeants, indépendants	Votre fonds d'assurance formation (FAF).

Les financements se combinent. Nous montons le dossier avec vous et fournissons devis, programme et convention.

06

AVANT DE VOUS LANCER

Les questions à vous poser

Combien de contacts compte votre base, et sont-ils inscrits en opt-in ?

Quels emails envoyez-vous aujourd'hui : newsletter, promotions, relances ?

Quel outil d'emailing utilisez-vous, ou envisagez-vous ?

Quels résultats attendez-vous : ouvertures, ventes, fidélisation ?

Qui finance : OPCO, budget formation, FAF ?

Les prochaines étapes

01

Échange de 30 minutes

Votre contexte, le profil des participants, le bon format.

02

Devis, programme et convention

Tout ce qu'il faut pour votre OPCO.

03

Démarrage

Positionnement de chaque participant, puis première séance.

ilaria
Digital School

EMAIL MARKETING : STRATÉGIES POUR BOOSTER VOS CAMPAGNES

Parlons de votre projet

formations@ilaria-academy.com

Ilaria Digital School · Organisme certifié Qualiopi · Accessibilité : formation et évaluations adaptables, référent handicap referent.handicap@ilaria-academy.net
La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : actions de formation.
Édition novembre 2026