

FORMATION EMAILING



DI&MARK

10 avril 2014

FORMATION EMAILING

Cher abonné,

Tout d'abord un grand merci pour votre soutien durant TOUTE l'année.

L'idée de proposer deux formations interentreprises a surgi de différentes conversations, pour finalement se concrétiser par un travail qui a débuté en novembre 2013.

Pourquoi **Deux** formations sur un thème identique et non pas **Une** ?

Il nous a paru judicieux de proposer des **niveaux**. Nos lecteurs ayant une connaissance de l'univers de l'emailing très disparate.

Votre exigence varie selon votre fréquence de routage. Vos besoins sont différents entre un routage de 3 à 12 envois par an et des envois quotidiens ou même journaliers pour vos propres besoins ou pour des approches multi-clients. Les programmes proposés tiennent compte de ces différences.

Toutes nos prestations sont tournées vers le **qualitatif**. C'est pourquoi, le **nombre de participants a été limité à 8 au plus** par session. Je vous invite donc à vous inscrire dès AUJOURD'HUI.

Vous ne repartez pas les mains vides. Nous **offrons** à chaque participant, un **livret** comprenant **20 emails** commentés et leurs modèles. L'objet est un point majeur dans le rédactionnel, vous bénéficiez aussi de **101 objets** avec des explications détaillées. Et pour conclure, un **audit** d'un email déjà envoyé ou en cours de réalisation, vous est gracieusement offert. À vous de choisir, l'email à auditer.

Vous pouvez également nous envoyer vos exemples avant le début de la formation ou venir avec eux pour que nous les commentions durant nos échanges.

Réservez dès maintenant, la date du 10 avril 2014.

Je vous invite à découvrir le programme et à vous y inscrire.

J'animerai avec un grand plaisir, cette formation. Je suis impatiente de cette rencontre, de ces échanges.

À très bientôt

Diane REVILLARD
Projet Emailing – Enquête en Ligne
Auteur du Guide De Survie De L'Emailing



COMMENT DÉVELOPPER SES VENTES PAR LE CANAL EMAILING ?

Niveau Expert

PRE-REQUIS

Router au moins une fois par semaine pour soi-même ou pour vos clients.

PUBLIC

Responsable emailing, Web Agency, cabinets de conseil, e-commerçant ...

OBJECTIFS

Développer sa base de contacts.
Progresser significativement dans la rédaction de ses emails pour vendre.

INFORMATIONS PRATIQUES

1 journée
890 €HT - Repas inclus
Jeudi 10 avril 2014
Paris
9h30 à 17h30
Groupe de 8 au plus

LES PLUS

Chaque participant se fera offrir en supplément de la formation :

- * 1 livret comprenant 20 types d'email commentés avec les modèles, 101 objets d'emails expliqués
- * l'audit de la campagne de votre choix

Introduction

Copywriting versus contenu

1. La Constitution De La Liste

Comment établir le portrait du client idéal ?
Dialoguer avec les prestataires de bases de données
Trouver les bons partenaires et sécuriser l'échange de listes
Les trois principaux leviers viraux
Cas d'application

2. La Composition

Le rôle des visuels, leur emplacement
Les critères de lisibilité
L'objet
Pré-entête et technique de copywriting : doper vos ventes
Exemples commentés

3. Le Rédactionnel

Une méthode pour vaincre la peur de la page blanche
Rédaction d'objets percutants
Les 5 types de messages les plus performants pour vendre
L'apport des séquences. Quand et comment les constituer ?
Exemples commentés – Exercice

4. Les Histoires

Pourquoi les utiliser ?
Les grandes étapes
Exemples commentés – Exercice

Conclusions

[Vous Inscrire](#)