

Savoir communiquer avec ses clients et ses prospects à travers des flyers et des e-mailings

Salariés et demandeurs d'emploi

Formation en e-learning

Financement

Prise en charge par votre fond de financement de formation OPCO

1 Tuteurs

par apprenant à votre écoute

Rythme

A votre rythme

Durée de la formation

18,5 h de formation à distance

Objectifs de formation

- Valoriser et vendre ses produits à travers la communication écrite de type flyers
- Communiquer sur ses savoir-faire pour fidéliser et recruter ses clients

Le programme

Module 1 : Préparer sa communication écrite (1h35)

- Identifier les attentes des clients
- Développer un marketing de contenu avec un message à communiquer
- Définir les arguments de ses produits via la méthode CAP et SONCAS

Mission à réaliser : définir via la techniques CAP les arguments pour son offre de produit.

Module 2 : Réaliser un flyer (4h01)

- Comprendre les règles de mise en page d'un flyer et les appliquer
- Apprendre à utiliser Canva, un outil pour créer ses propres flyers

Mission à réaliser : réaliser un prospectus sur son offre produit

Module 3 : E-mailing (6h03)

- Maîtriser les techniques d'e-mailing (personnaliser vos emails, délivrabilité)
- Savoir rédiger un e-mail avec Send In Blue : règles de mise en page, optimiser le « pré-header », éléments juridiquement obligatoires
- Communiquer efficacement grâce à l'e-mailing : règles de rédaction, heures propices, méthode A/B testing
- Appliquer la réglementation RGPD (ressources additionnelles et optionnelles)
- Concevoir et gérer un fichier prospect client : gestion et optimisation des contacts sur Send In Blue

Mission à réaliser : réaliser un e mailing

Formateur



Audrey Pinsault

VOTRE FORMATRICE

Formateur référent Audrey Pinsault, Gestion du marketing pour la société PET ELEVAGE, Formatrice en marketing en école de commerce et diplômée d'un mastère intelligence marketing HEC PARIS.

Accès illimité Exercice QCM Vidéos PC ou tablette Forum

Informations Complémentaires

Suivi et évaluation

- L'assiduité de la formation est réalisée via les évaluations qui jalonnent la formation.
- La formation est évaluée en fin de chaque module de formation par le biais d'un QCM ou d'un exercice. La formation est sanctionnée par la délivrance d'une attestation de suivi de formation.

Public et pré-requis

- Public : Professionnels qui commercialisent directement leurs productions au consommateur final.
- Pré-requis : Maîtrise de l'utilisation de internet (télécharger des documents sur votre disque dur, regarder des vidéos, consulter vos mails), utilisation courante de word.

Travaux à réaliser

1 rue Alessandro Volta, 44 481 Carquefou Cedex - 02.85.29.59.00 - contact@agriwebformation.com - www.agriwebformation.com

Tests d'auto évaluation avec correction via des qcm et des exercices d'application (temps estimé : 352 min)

Référent handicap

Solenn Duraffourg

02 21 76 09 49

Assistance pédagogique

Responsable pédagogique : Audrey Pinsault

- Support réactif et efficace
- Si vous rencontrez un problème urgent nous ferons notre possible pour vous répondre dans les 48h.
- Nous sommes disponibles du lundi au vendredi de 9h à 18h.
 - Assistance technique
- Une messagerie (contact@agriwebformation.com)
- Une hotline (0285295900)

Une adaptation de la formation est possible pour les personnes en situation de handicap (nous contacter)