

Email Marketing Performance : concevez, automatisez et optimisez des campagnes à forte conversion

Lien : https://maroc-performance.com/formation/email-marketing-performance-concevez-automatisez-et-optimisez-des-campagnes-a-forte-conversion

DURÉE
4 jours (28h)

RÉFÉRENCE
MAR20

CATÉGORIE
Marketing Opérationnel, Marketing Direct et Relationnel

Maroc Performance

🎯 OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- ✔ Maîtriser les fondamentaux de la stratégie emailing
- ✔ Concevoir des campagnes d’email marketing performantes
- ✔ Optimiser le copywriting pour améliorer les taux de conversion
- ✔ Segmenter efficacement les audiences pour des campagnes ciblées
- ✔ Automatiser les parcours clients via des scénarios marketing
- ✔ Améliorer la délivrabilité des emails
- ✔ Analyser les KPI pour piloter la performance des campagnes
- ✔ Mettre en place des tests A/B pour optimiser les résultats
- ✔ Assurer la conformité RGPD des campagnes emailing
- ✔ Convertir les prospects en clients grâce à l’email marketing

👥 POUR QUI ?

- ✔ Responsables marketing digital
- ✔ Chargés de communication
- ✔ Entrepreneurs et dirigeants de PME
- ✔ E-commerçants
- ✔ Community managers
- ✔ Responsables CRM et data marketing
- ✔ Freelances en marketing digital
- ✔ Équipes commerciales

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Introduction à l’email marketing et aux fondamentaux

- Comprendre les principes de la stratégie emailing et son rôle dans le marketing digital
- Identifier les usages professionnels des campagnes d’emailings
- Analyser les performances globales des campagnes emailing

2 / Définition de la stratégie emailing

- Construire une stratégie emailing alignée avec les objectifs marketing
- Définir les cibles et les personas marketing
- Structurer un plan de communication emailing

3 / Création de campagnes emailing performantes

- Rédiger des emails avec des techniques de copywriting email (AIDA, PAS)
- Concevoir des objets d’email optimisés pour l’ouverture
- Structurer des contenus engageants et orientés conversion

4 / Segmentation des audiences

- Segmenter les bases de données clients et prospects
- Personnaliser les messages selon les profils
- Optimiser la pertinence des campagnes via la segmentation

5 / Mise en place de scénarios automatisés

Maroc Performance

- Créer des scénarios automatisés de marketing (workflows)
- Déclencher des campagnes selon le comportement utilisateur
- Mettre en place des séquences de nurturing

6 / Optimisation de la délivrabilité

- Comprendre les facteurs de délivrabilité des emails
- Améliorer la réputation d’expéditeur
- Éviter les filtres anti-spam

7 / A/B testing et optimisation des campagnes

- Mettre en place des tests A/B sur les emails
- Tester les objets, contenus et appels à l’action
- Optimiser les taux d’ouverture et de clic

8 / Analyse des performances et KPI emailing

- Suivre les indicateurs clés de performance (KPI emailing)
- Analyser les taux d’ouverture, clics et conversions
- Interpréter les données pour améliorer les campagnes

9 / Conformité et optimisation des conversions

- Appliquer les règles de conformité RGPD
- Optimiser les parcours de conversion email
- Améliorer le retour sur investissement des campagnes

Maroc Performance

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

09 au 12 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
06 au 09 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
01 au 04 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
27 au 30 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca
28 Sep. au 01 Oct. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@maroc-performance.com
Web : https//www.maroc-performance.com

Maroc Performance — Tous droits réservés