

# Formation

## “Vendre par emails à ses prospects/clients : le lancement programmé”

---

- **Durée**

3 jours, soit 21 heures

- **Public visé**

Entrepreneurs, indépendants, freelances souhaitant utiliser le canal de l'emailing pour vendre en direct à leur prospects/clients.

- **Délai d'accès**

La date de début de formation la plus appropriée est choisie en fonction des besoins, préférences, contraintes du stagiaire et selon les disponibilités du stagiaire et du formateur.

- **Pré-requis**

Être à l'aise avec la bureautique et le fonctionnement d'internet.  
Savoir communiquer avec ses clients en utilisant une solution d'emailing.

- **Objectifs professionnels**

A la fin de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Connaître les fondamentaux d'un lancement de produit/service par emails
- Maîtriser les différentes étapes d'un lancement (planification et création de contenus)
- Gérer les éléments de la vente finale et le suivi lors d'un lancement par emails

- **Moyens et méthodes pédagogiques**

Apports de connaissances théoriques sous forme d'exposé et d'exemples concrets, et mise en pratique par le stagiaire sur ordinateur.

Chaque module sera accompagné d'exercices pratiques et d'études de cas pour une meilleure assimilation des connaissances.

- **Modalités d'évaluation**

Suivi et correction des exercices de mise en pratique.

- **Accessibilité**

Les stagiaires en situation de handicap sont invités à le signaler en amont de la formation, afin que toutes les mesures nécessaires soient prises pour les accueillir dans les meilleures conditions.

- **Tarifs**

Le tarif est détaillé sur la proposition de convention de formation jointe au programme.

*Informations mises à jour en Septembre 2023*

- **Contenu pédagogique**

## **I - Comprendre les fondamentaux d'un lancement de produit/service par emails**

- Construire sa liste de contacts : connaître les stratégies de list-building
  - appréhender le fonctionnement de la communication par email (récolte d'emails, types d'envoi)
  - la gestion des contacts mails et les précautions légales (double opt-in, RGPD)
  - savoir segmenter ses contacts selon diverses variables
- Analyser sa cible et créer son avatar client
  - analyser l'importance de connaître sa cible et son marché
  - identifier les méthodes pour analyser son public et définir son avatar client
  - savoir comment adapter sa communication pour toucher efficacement sa cible
- Préparer son offre et savoir créer de l'engagement
  - comment concevoir une offre irrésistible pour son audience
  - maîtriser les techniques pour susciter de l'engagement et créer une communauté autour de son produit/service
  - comprendre l'importance du storytelling pour captiver son audience

Durée : apports théoriques (4h) et mise en pratique sur l'activité du stagiaire (3h)

## **II - Maîtriser les étapes d'un lancement de produit/service par emails**

- Savoir planifier sa campagne par emails
  - connaître les éléments clés d'une campagne email réussie
  - maîtriser la planification du calendrier de lancement
  - connaître les meilleures pratiques pour maximiser l'ouverture et la lecture des emails
- Être capable de rédiger des emails convaincants
  - maîtriser les techniques d'écriture persuasives pour inciter à l'action
  - connaître la structure d'un email de lancement efficace
  - appréhender l'utilisation de l'urgence et de la rareté dans ses emails
- Savoir automatiser sa campagne email
  - connaître les outils d'automatisation pour gérer sa campagne email
  - savoir comment segmenter son audience pour des messages ciblés
  - appréhender l'importance du suivi et du nurturing dans le processus de lancement

Durée : apports théoriques (2h), études de cas (1h) et mise en pratique sur l'activité du stagiaire (4h)

### III - Gérer les éléments de la vente finale lors d'un lancement de produit/service par emails

- Savoir gérer les questions et les réponses fréquentes
  - analyser les questions des prospects et apporter des réponses
  - connaître les stratégies pour surmonter les objections
  - appréhender l'importance de la réactivité et de la personnalisation des réponses
- Les éléments techniques de la vente par emails
  - appréhender les éléments clés d'une page de vente convaincante
  - identifier les dernières étapes essentielles pour clore le lancement avec succès
- Maîtriser le suivi de la relation client après le lancement
  - évaluer les données chiffrées recueillies
  - planifier les étapes de suivi pour les acheteurs et les non-acheteurs (mails, contenus)

Durée : apports théoriques (3h) et mise en pratique (4h)