Blue AcademIA
Blue AcademIA est une marque de BlueMarketing
contact@blueacademia.fr
www.blueacademia.fr

Programme de formation : Créer des campagnes emailing avec Brevo

Cette formation permet de prendre en main Brevo pour créer, diffuser et optimiser des campagnes emailing professionnelles. Les participants apprennent à gérer leurs contacts, segmenter leurs audiences et exploiter les fonctionnalités d'IA intégrées à Brevo pour gagner en efficacité.

Durée : 14.00 heures ou 2.00 jour(s) si formation en présentiel.

Lieu : À distance ou en présentiel

Profils des stagiaires

- Dirigeant d'entreprise
- Responsable communication
- Chargé de communication / marketing
- Responsable marketing
- Responsable commercial
- Commercial
- Indépendant / Freelance
- Consultant
- Toute personne souhaitant communiquer efficacement avec ses prospects et clients grâce à l'email marketing

Prérequis

- Maîtrise de l'environnement informatique et de la navigation web
- Posséder un compte Brevo ou pouvoir en créer un
- Aucun prérequis en email marketing n'est nécessaire
- Les pré-requis sont validés lors d'un échange avec le commanditaire du projet de formation et retranscrits dans le document de recueil des besoins. Il s'agit d'un document collaboratif partagé systématiquement avec le commanditaire à l'issue du premier entretien pour co-construire l'action de formation. Par ailleurs, nous adressons à chaque apprenant, 2 semaines avant le début de la formation, un questionnaire de préparation de la formation pour adapter au mieux la formation à ses besoins.

Objectifs pédagogiques

- Comprendre l'écosystème Brevo, ses fonctionnalités principales et son assistant IA
- Importer et structurer une base de contacts
- Créer et gérer des listes de contacts
- Segmenter une audience selon différents critères
- Concevoir une campagne emailing professionnelle
- Exploiter l'assistant IA de Brevo pour générer et améliorer des contenus, des objets d'emails et des visuels.
- Paramétrer et envoyer une campagne emailing
- Comprendre les bases de la délivrabilité
- Analyser les principaux indicateurs de performance

Contenu de la formation

- Prendre en main Brevo et organiser sa base de contacts
  - Présentation de Brevo et de son environnement
  - Découverte de l'interface utilisateur
  - Comprendre le fonctionnement d'une base de données
  - Création et gestion des listes de contacts
  - Import des contacts
  - Création et personnalisation des attributs
- Structurer et segmenter ses audiences
  - Organisation et qualification des contacts
  - Segmentation simple des bases de données
  - Gestion des consentements et conformité RGPD
  - Comprendre les désinscriptions, hard bounces et soft bounces
  - Introduction à la délivrabilité email
- Concevoir des campagnes emailing performantes
  - Création d'une campagne emailing avec Brevo.
  - Utilisation de l'éditeur Drag & Drop.
  - Création et personnalisation d'un template réutilisable.
  - Bonnes pratiques de conception d'un email performant (hiérarchisation des contenus, responsive design, accessibilité, équilibre texte/images).
  - Personnalisation des contenus grâce aux champs dynamiques.
  - Paramétrage des expéditeurs et des objets d'emails.
- Exploiter l'intelligence artificielle de Brevo
  - Découverte des fonctionnalités d'intelligence artificielle intégrées à Brevo.
  - Génération de textes d'emails adaptés à l'objectif de la campagne.
  - Création d'objets d'emails optimisés pour améliorer le taux d'ouverture.
  - Reformulation et amélioration des contenus grâce à l'IA.
  - Génération de visuels avec l'assistant IA intégré.
  - Adapter les contenus générés par l'IA afin de respecter l'identité de marque, le storytelling et la cible.
- Atelier - Mettre en pratique sur son cas d'entreprise
  - Création d'un template personnalisé aux couleurs de son entreprise.
  - Réalisation d'une campagne emailing complète intégrant les fonctionnalités d'IA de Brevo.
  - Génération des textes, objets et visuels avec l'assistant IA.
  - Analyse et optimisation de la campagne avant son envoi.
- Diffuser et mesurer les performances de ses campagnes
  - Tests avant envoi
  - Planification et envoi d'une campagne
  - Lecture des statistiques principales

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

Ancienne Customer Success Manager chez Brevo, Oriane accompagne depuis plusieurs années entreprises, indépendants et grandes organisations dans la mise en œuvre de leurs stratégies d'email marketing. Spécialiste de la plateforme Brevo, elle

transmet une approche concrète et opérationnelle pour structurer sa base de contacts, concevoir des campagnes performantes et exploiter les fonctionnalités d'intelligence artificielle intégrées à l'outil afin de gagner en efficacité.

Moyens pédagogiques et techniques

- Supports pédagogiques commentés et partagés à distance
- Apports méthodologiques structurés
- Missions d'application intersession sur le cas réel de l'apprenant
- Pour les formations en présentiel, des salles de formation agréables, lumineuses, spacieuses, modernes, équipées de connexion très haut débit, de grands écrans, et à proximité immédiate des transports.
- Pré-requis matériels : disposer d'un ordinateur. En cas de formation à distance, disposer également d'une connexion internet.
- Une semaine avant le début de la formation, nous donnons, à chaque participant, un accès sécurisé à notre plate-forme de formation en ligne (LMS : Learning Management System). L'apprenant accède via son extranet au livret d'accueil, au tuto de l'espace apprenant et au règlement intérieur.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Mises en situation
- Recommandations personnalisées
- Feuilles de présence
- Suivi des missions d'application réalisées entre les séances
- Formulaires d'évaluation de la formation
- Certificat de réalisation de l'action de formation
- 10 jours avant l'entrée en formation : Nous transmettons à chaque stagiaire un questionnaire de préparation de la formation permettant d'adapter au mieux la formation à ses besoins.
- Pendant la formation : Le contrôle de connaissances et des acquis se font de façon continue via des quiz en ligne avec notation instantanée et des cas pratiques à réaliser. En fin de formation, les stagiaires restituent leurs travaux avec feedback du formateur.
- A l'issue de la formation : Nous adressons aux stagiaires un questionnaire de satisfaction à chaud et d'auto-diagnostic. Nous mesurons ainsi leur satisfaction et constatons directement l'évolution des compétences en comparaison avec les données recueillies avant la formation. Nous adressons un questionnaire d'évaluation au formateur.
- 15 jours après la fin de la formation : Nous adressons un questionnaire d'évaluation au financeur (OPCO).
- Un mois après la formation : Nous adressons un questionnaire d'évaluation aux différentes parties prenantes : commanditaire /manager.
- 3 mois après la formation : Nous transmettons au stagiaire un questionnaire d'évaluation à froid pour évaluer l'impact de la formation dans son activité professionnelle.

Tarif de la formation

À partir de 2800.00 €HT
TVA non applicable, art. 261-4-4 du CGI