

Assimilez toutes les bonnes pratiques de l'emailing et maîtrisez Sarbacane de A à Z



Public concerné (liste non exhaustive)

Toute personne exerçant une activité liée au Marketing et/ou à la Communication :

- Directeur Marketing / Communication
- Responsable Marketing / Communication
- Chef de projet Marketing
- Assistant Marketing
- Commercial



Prérequis

- Aucun



Objectifs de la formation

- Assimiler les bonnes pratiques.
- Acquérir les connaissances permettant d'utiliser les fonctionnalités de Sarbacane.
- À l'issue de la formation, vous serez en capacité de maîtriser l'intégralité des fonctionnalités de Sarbacane.



Compétence visée

- Être autonome dans l'utilisation de Sarbacane



Méthode pédagogique et suivi de formation

- Présentation d'un support visuel sur les bonnes pratiques Emailing et la délivrabilité
- Formation théorique (utilisation du logiciel) et pratique (manipulation du logiciel, présentation d'exemples concrets)
- Remise d'un support de formation sous format numérique
- Evaluation par QCM en fin de formation



Moyens techniques et pédagogiques

- Avoir une connexion internet suffisante pour suivre une formation en visioconférence
- Avoir par participant, un système permettant de voir, d'être vu, d'entendre et de parler : ordinateur équipé d'une webcam + haut-parleurs + micro

Délai d'accès à la formation : 7 jours ouvrés

Tarif : 1100€ HT

Nombre de participants : 5 personnes maximum

✓ **Prise en charge OPCO possible**

Programme détaillé

Durée totale : 6h en deux parties de 3h

PREMIÈRE PARTIE :

1h30 :

Présentation générale de l'e-mail marketing

La société Sarbacane
Contexte de l'Emailing
Bonnes pratiques et délivrabilité

10 minutes

Pause café

50 minutes

Sarbacane

L'accueil, l'interface du logiciel, le cloud - Gérer les listes - Exercice sur les listes - Les listes Noires

30 minutes

Les modèles : Email builder - Smart template

DEUXIÈME PARTIE :

30 minutes

Exercice sur les modèles

30 minutes

Formulaires et Landing pages:

Inscription, Invitation, Questionnaires - Publication du formulaire - Exercice sur les formulaires - Landing pages

30 minutes

Créer sa première campagne

10 minutes

Pause café

50 minutes

Les différentes campagnes

Campagnes Split - Campagnes SMS Campagnes automatiques

20 minutes

Statistiques

Emails : Les résultats - Les actions de relance (actifs, inactifs, ouvreurs, cliqueurs...)

10 minutes

QCM de validation des acquis