

# Formation sur site

## Formation Sarbacane Sunrise et bonnes pratiques emailing



### Public concerné

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

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



### Prérequis

- Connaissance de l'environnement informatique



### Objectifs de la formation

- Maîtriser la solution
- Accompagner les clients dans l'utilisation
- Répondre aux problématiques clients, liées à l'utilisation



### Compétence visée

- Savoir utiliser la solution



### Méthode pédagogique et suivi de formation

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

## Programme : 1 journée (de 9h30 à 17h30)

**Formation présentielle dans vos locaux**

### 09h30-11h00

#### Présentation générale de l'e-mail marketing :

La société Sarbacane - Contexte de l'emailing - Bonnes pratiques et délivrabilité

### 11h00-12h00

#### Sarbacane Sunrise : Accueil, interface, cloud

- Gérer les listes - Importer et identifier les destinataires de vos campagnes  
*Exercice sur les listes*

**Listes Noires :** Désinscriptions - Plaintes - NPAIs

### 12h00-12h30

**Modèles :** Email builder - Outil de retouche d'image évolué

### 13h30-14h30

*Exercice sur les modèles*

**Formulaires et landing pages :** Inscription, invitation, questionnaires - Publication du formulaire

*Exercice sur les formulaires*  
Landing pages

### 15h30-17h30

**Campagnes emails :** Campagne standard - Split test  
*Exercice sur les campagnes*

#### Campagnes SMS

#### Campagnes automatiques

#### Statistiques

• **Emails :** Résultats - Actions de relance (actifs, inactifs, ouvreurs, cliqueurs, ...)

• **SMS :** Taux et gestion des réponses

**QCM de validation des acquis**

Un expert à vos côtés pour une stratégie emailing gagnante