

## PROGRAMME DE FORMATION

### Créer des campagnes newsletters impactantes

#### Objectifs de la formation

- Définir les objectifs et le positionnement éditorial d'une newsletter
- Produire des contenus clairs, percutants et attractifs
- Segmenter les audiences et optimiser la délivrabilité des envois
- Analyser les résultats d'une campagne et piloter l'amélioration continue

#### Programme

Dans un contexte où les voyageurs et les clients reçoivent un grand nombre de sollicitations notamment par mails au quotidien, la newsletter reste un outil puissant mais exigeant pour maintenir le lien, informer et inciter à l'action. Les acteurs du tourisme doivent aujourd'hui :

- Différencier leurs messages face à une forte concurrence
- Adapter leurs contenus aux usages actuels
- Respecter un cadre légal strict
- Optimiser la délivrabilité et le ciblage pour toucher le plus de personnes possible
- Mesurer et analyser la performance pour des campagnes efficaces

Cette formation répond à ces enjeux en proposant une approche complète : de la conception éditoriale au suivi de performance à travers des mises en pratique directement applicables.

#### Module 1 : Définir la stratégie et le positionnement éditorial d'une newsletter

Identifier les objectifs d'une campagne d'emailing (informer, fidéliser, convertir)  
Définir les personas et segmenter les audiences  
Déterminer la fréquence, le ton et le rôle de la newsletter dans la stratégie digitale  
Contraintes légales et réglementaires (RGPD, consentement, gestion des désinscriptions)

#### Module 2 : Produire des contenus clairs, percutants et attractifs

Méthodes de copywriting appliquées à l'emailing : objets, accroches et CTA  
Structure d'une newsletter performante et présentation d'outils  
Design responsive et accessibilité  
Intégration de visuels  
Emailing et IA : utilisation raisonnée d'outils d'IA générative

#### Module 3 : Segmentation et optimisation de la délivrabilité

Construire et gérer une base de données en conformité avec les exigences du RGPD  
Segmentation et personnalisation des messages  
Bonnes pratiques de délivrabilité  
Optimiser grâce à l'A/B testing

Emailing et cybersécurité : sécurité des fichiers de données, phishing et nom de domaine

#### Module 4 : Mesurer et analyser la performance

Principaux KPI : taux d'ouverture, clics, conversions, désabonnements

Lecture et interprétation des statistiques

Benchmark dans le secteur du tourisme

A/B testing avancé

Analyse et IA : analyse assistée des résultats et suggestions d'amélioration générées par IA

#### Module 5 : Optimiser et piloter une stratégie d'emailing dans la durée

Construire un plan d'amélioration continue basé sur les résultats

Bases d'automatisation

Gestion de l'équilibre en contenus promotionnels et inspirationnels

Intégration avec d'autres canaux (site web et réseaux sociaux)

Durabilité et sobriété numérique : limiter la sursollicitation

Cybersécurité : garantir la sécurité des données avec l'automatisation

#### **Méthodes et supports**

- Alternance d'apports théoriques et de mise en pratique
- Ateliers collaboratifs
- Études de cas réels
- Apprentissage progressif et pédagogie active
- Supports de formation projetés et remis aux stagiaires (PowerPoint et fiches pratiques)
- Exercices guidés avec l'**utilisation d'outils gratuits**

#### **Public**

Chargé de communication, webmaster. Personnes ayant déjà mis en place une newsletter ou ayant un projet de newsletter.

#### **Prérequis**

- Avoir déjà participé à la conception d'une newsletter ou avoir un projet concret de mise en place d'une newsletter dans sa structure
- Disposer de bases rédactionnelles
- Maîtrise des usages de base du numérique (navigateur, bureautique, messagerie)
- Une première expérience avec un outil d'emailing est un atout mais n'est pas obligatoire
- Aucun prérequis en développement web ou en HTML n'est exigé

#### **Informations complémentaires**

La formation est animée par Sylvain LOU POUYOU, formateur expert en marketing digital appliqué aux métiers du tourisme et des services. Spécialisé dans les usages concrets du digital et de l'IA pour la communication, la relation client et la gestion opérationnelle.

#### **Modalités d'évaluation (Pré-Formation)**

Questionnaire de pré-formation en ligne

### Modalités d'évaluation (Post-Formation)

- Évaluation des acquis par l'intervenant.e en fonction des objectifs visés : exercices, restitution orale et feedback collectif
- Questionnaire de satisfaction en ligne envoyé le lendemain de la fin de la formation

### Indicateurs de résultat (Post-Evaluation)

#### Durée

2.00 jour(s)

14:00 heures