



## Mailings : prospection commerciale

### 2 jours

CIAL12

#### Objectifs

Etre capable de concevoir et de réussir ses mailings.

#### Pré requis

Bien connaître les produits fabriqués ou les services fournis par l'entreprise

#### Public concerné

Personnel travaillant au service commercial ou marketing.

#### Principes pédagogiques

Méthode interactive  
Exercices d'application  
(Possibilité d'adapter les exercices à l'entreprise)

#### Modalités de suivi

Evaluation du niveau atteint après la formation

#### 1. Introduction

- Quelle est la place des mailings dans la mise en œuvre de son plan marketing direct ?

#### 2. Le segmentation des cibles

- Choisir les bonnes cibles : clients / anciens clients marché potentiel / marché ciblé...

#### 3. Choisir les fichiers pertinents pour atteindre votre cible.

- Les fichiers : création, enrichissement, achat.  
- Les critères de sélection.

#### 4. Rédiger le mailing.

- Les clés du mailing efficace.  
- L'argumentaire de vente écrit et l'organisation des idées.  
- Les différents types d'accroches et le style rédactionnel.  
- Connaître les contraintes juridiques et les mentions obligatoires.

#### 5. Contrôler la logistique du mailing et assurer son suivi.

- Les différents points à contrôler.  
- Planifier le projet mailing.  
- Le suivi des résultats.

#### 6. Mise en pratique sur un cas concret de l'entreprise.