



MAILINGS : PROSPECTION COMMERCIALE

Objectifs : Etre capable de mener une prospection efficace en utilisant les mailings

Durée :
14 heures

Public & Pré-requis :
Aucun pré requis

Modalités pédagogiques :
Méthode interactive.
Exercices d'application

Modalités de suivi :
Evaluation de fin de formation.
Attestation de formation

Profil formateur :
2 à 3 ans d'expérience mini dans le domaine. Et professionnels en poste dans le domaine enseigné

1. La posture du coach

- Pratiquer l'écoute active et la reformulation.
- Co construire des solutions ou faire accoucher des solutions
- Fixer les objectifs
- Motiver les vendeurs pour que les objectifs soient atteints.

1. Introduction

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

2. La 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