



## MAILINGS : PROSPECTION COMMERCIALE

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

**Durée :**  
14 heures

**Public & Pré-requis :**  
Commerciaux  
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. 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