



2

Jours

Le marketing direct

dans **MARKETING - MARKETING OPERATIONNEL** / Réf : MRK-OPE-04

Objectifs de la formation

- Définir les enjeux et les intérêts du Marketing Direct
- Gérer les techniques opérationnelles
- Intégrer le marketing direct dans sa stratégie marketing globale

Programme de la formation

A l'issue de la formation, les participants seront préparés à :

Jour 1 - Matin

1. Utiliser le Marketing Direct (MD)

- Recrutement
- Fidélisation
- Vente
- Création de trafic

Jour 1 - Après-midi

2. Déterminer les produits du marketing direct et leurs caractéristiques

- Le vocabulaire
- Le mailing
- L'encart presse
- La carte de fidélité
- La newsletter
- Le catalogue
- Le consumer magazine
- L'imprimé sans adresse (ISA)



Jour 2 - Matin

3. Distinguer les différentes étapes de fabrication en MD

- Les techniques d'impression utilisées en MD (impression en feuilles et impression en continu)
- Les fichiers adresses (utilisation des données clients, récupération des données clients, location et achat de fichiers, réglementation)
- La structure de l'adresse
- Les différentes techniques de personnalisation (laser, jet d'encre, numérique)
- La finition, le façonnage
- La mise sous pli ou sous film
- L'affranchissement (conditions, tarifications, normes postales)
- Les normes et les contraintes techniques
- L'envoi de mailings en France
- L'envoi de mailings à l'international

Jour 2 - Après-midi

4. Organiser la production

- Le planning
- Le devis : de la création au dépôt poste
- Le choix des fournisseurs
- Le contrôle et les validations de chaque étape de production

5. Analyser les résultats

- Le taux de retour
- La gestion des NPAI
- Les bases de données et les fichiers

Pré-requis

Aucune connaissance préalable n'est requise pour suivre cette formation



Public cible

Toute personne amenée à mettre en place une stratégie de marketing direct

Pédagogie

Méthodes pédagogiques

- Nos formateurs basent leur animation sur des techniques de pédagogie active, et si nécessaire sur des méthodes ludopédagogiques. Afin de renforcer l'apprentissage et d'optimiser une application pratique sur le terrain, les apprenants bénéficient d'exercices, cas concrets conçus par des professionnels de terrain, jeux de rôles, quizz, tests, adaptés au programme de formation.

Modalités d'évaluation

- Une évaluation à chaud est effectuée en fin de formation par des tests permettant de valider la compréhension et l'intégration de la thématique par les apprenants; une évaluation à froid peut être proposée quelques mois après la formation afin de valider l'appropriation des méthodes et les changements obtenus à la suite de la formation.
- Une attestation de formation reprenant l'ensemble des objectifs pédagogiques sera délivrée à chaque participant à l'issue de la formation.

