

# Réussir une opération de marketing direct

## Participants

Direction générale,  
Direction commerciale et marketing,  
Plus généralement, toute personne amenée à réaliser des opérations de marketing direct.

**Durée** : 2 jours.

**Prix** : 900€ ht / personne hors déjeuners et frais de séjour.

## Objectifs

- Apprendre à élaborer de A à Z une opération de Marketing Direct porteuse de résultat.
- Savoir bâtir un message.

## Méthodes pédagogiques

- Travail sur des cas concrets.
- Exercices en groupe.
- Apports de connaissances.
- Préparation d'une opération de marketing direct d'un participant.
- Elaboration d'un plan d'actions personnel par chaque participant.

## Contenu de la formation

### Le marketing direct

- Les objectifs du marketing direct.
- Les différents supports du marketing direct.
- Les ratios de performances.

### Les aspects juridiques

- Les règles générales.
- La publicité trompeuse.
- Les particularités d'internet.

### La base de données et le ciblage

- L'élaboration d'une base de données.
- La segmentation.
- Les outils de gestion des bases de données.
- L'exploitation d'une base de données pour un mailing.

### L'organisation d'une opération de marketing direct

- Décider une opération de marketing direct.
- La préparation d'une opération de marketing direct.
- L'élaboration du message.
- Organiser et planifier les actions d'une opération de marketing direct.

### Exercices d'application

Pour vous inscrire ou avoir plus d'informations :

[fcastano@adepe.com](mailto:fcastano@adepe.com)

Tel : 01 60 13 51 00

[www.adepe.com](http://www.adepe.com)

## Les acquis

A l'issue de cette formation, vous connaissez les principes de gestion d'une base de données. Vous êtes capable de déterminer une cible, un support, de préparer une offre, rédiger un mailing, de piloter une opération.  
Vous repartez avec un exemplaire du guide opérationnel du Marketing Direct.