

## 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 frais de repas et d'hébergement)

## 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'action personnel par chaque participant.

## Objectifs

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

## 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

## Pour plus d'informations

Contactez-nous au  
01.60.13.51.00

## 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.