

# Formation complète Arenametrix (courte durée)

## Objectifs de la formation et compétences visées

Arenametrix est une entreprise spécialisée dans la gestion de la donnée et l'accompagnement marketing des entreprises du secteur culturel.

Cette formation personnalisée vise à former les stagiaires sur les sujets du marketing digital dans une perspective de fidélisation des publics existants et de développement de nouveaux publics.

Cette formation a plus précisément pour sujets :

- Segmentation de l'audience
- Analyse des ventes
- Conception d'emailings efficaces et bonnes pratiques relevant d'une stratégie emailing pertinente

À l'issue de cette formation sur mesure et adaptée au contexte de la structure, les stagiaires auront assimilé les principes suivants, en lien avec l'utilisation de l'outil Arenametrix.

- Se familiariser avec les différents outils d'analyse Arenametrix
- Savoir rechercher l'information souhaitée en quelques clics
- Savoir importer manuellement une base de données
- Analyser ses ventes et piloter sa billetterie
- Concevoir des emailings plus pertinents, ciblés et efficaces,
- Maîtriser les règles et les bonnes pratiques de l'emailing (RGPD, délivrabilité...),
- Définir des approches personnalisées pour les publics spécifiques,

À l'issue de cette formation, le participant sera capable de mettre en œuvre les compétences suivantes:

- Compétence d'analyse: le participant sera capable de recueillir des données avec les différents outils d'analyse Arenametrix et d'analyser ces données pour structurer la démarche d'apprendre et cibler son public.
- Compétences techniques: le participant sera capable d'appliquer les principes de recherche de l'information souhaitée en quelques clics

**Formateur·rice(s) :**

<b>Objectifs visés</b>	<b>Méthode d'évaluation</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Se familiariser avec les différents outils d'analyse Arenametrix</li><li>• Savoir rechercher l'information souhaitée en quelques clics</li><li>• Savoir importer manuellement une base de données</li><li>• Analyser ses ventes et piloter sa billetterie</li><li>• Concevoir des emailings plus pertinents, ciblés et efficaces</li><li>• Maîtriser les règles et les bonnes pratiques de l'emailing (RGPD, délivrabilité...)</li><li>• Définir des approches personnalisées pour les publics spécifiques</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Quiz</li></ul>

## Déroulé pédagogique

### Journée 1

- Formation



## Informations complémentaires

**Durée :** 8 heures de formation sur 1 jour

**Pré-requis :**

**Public concerné :** Tout salarié exerçant des fonctions ou missions commerciales et de marketing au sein de son entreprise.