

Contact facturation : facturation@cmbenchmark.com - 01 47 79 48 01
Contact formation : formation@cmbenchmark.com - 01 47 79 51 08

Comment mieux exploiter ses datas digitales

Objectif de la formation

- Identifier les Datas disponibles pour l'entreprise et leur utilisation pour quels objectifs.
- Connaître les outils d'hébergement et d'exploitation des datas digitales, ainsi que les principes de la statistique, de la Data-science et du Big-Data.
- Prendre conscience de la mutation du marketing intuitif vers le business-driven marketing.

A qui s'adresse la formation ?

Cette formation s'adresse aux responsables Marketing, CRM, digital, e-commerce, et d'une manière générale, à toute personne souhaitant enrichir ses compétences en data et souhaitant comprendre les interactions avec les parties-prenantes de cette activité.

Pré-requis :

Notions en marketing, CRM, digital et e-commerce.

Progression pédagogique :

Premier jour

1. Data-driven Marketing dans quels contextes

- Datas digitales et Marketing relationnel

2. Datas digitales à la disposition de l'entreprise

- Données personnalisées, données anonymes, autres types de données
- Quelles données pour quels usages ?
- Importance de disposer de données diversifiées et complètes

3. Les techniques d'exploitation des datas

- Web-analyse & optimisation du site internet
- Bilan de campagne & optimisation des emailings
- « Voix du client » en direct - tracking quantitatif
- « Voix du client » en direct - analyse sémantique
- Service client et chat
- Web-listening
- Tracking media et RS & optimisation du PRM
- Open-data & enrichissement de la qualification
- Data-mining, Data-science et IA
- Big-data

Deuxième jour

4. Quels outils pour héberger et exploiter les datas digitales ?

- Base de donnée, DMP et data-lake
- Data quality management
- Respect de la vie privée RGPD

5. Piloter le business par la data

- Initier : le business-model
- Initier : choix de la cible et stratégie d'influence
- Initier : segmenter, typer pour identifier les meilleurs clients
- Process data-driven pour améliorer l'UX et la personnalisation
- Améliorer : définir, suivre et analyser les KPIs
- Tableaux de bord et data-visualisation pour partager la Data

Conclusion

La formation sera animée par Pierre-alain Fantuzzi

Les moyens pédagogiques

Support de formation

- Pour les formations en **présentiel**, un support de cours sera remis à chacun des participants.
- Pour les formations en **visionconférence**, une synthèse de la formation sera envoyée aux participants qui auront également la possibilité de revoir la session pendant une semaine après la date de la formation.

Locaux - Matériel fourni

- Nos salles sont équipées du matériel de vidéo-projection pour le formateur
- Accès à Internet en wifi dans tous nos locaux
- Pour les formations qui nécessitent des ateliers sur ordinateur, nous disposons de salles équipées d'ordinateurs pour les participants

CCM Benchmark Group conserve l'intégralité des droits d'auteurs relatifs au contenu de ces formations et supports de cours. Toute reproduction, modification ou divulgation à des tiers, sous quelque forme que ce soit, est formellement limitée.

Les moyens d'évaluation mis en oeuvre et suivi

A l'issue de la formation chaque stagiaire complète un **questionnaire d'évaluation**. Une copie peut-être fournie sur demande.

L'**attestation de présence** est envoyée par courrier avec la facture, à l'issue de la formation.

Convention de formation

Dès votre inscription, une convention de formation vous est envoyée. Celle-ci doit nous être retournée signée avant le début de la formation.

CCM Benchmark Group est un organisme de formation professionnelle enregistré sous le numéro **11 75 58575 75** auprès du préfet de région d'Ile-de-France.

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.

Durée de la formation

La durée totale de la formation est de **14 heures**.

