Intégrer la Data dans sa stratégie Marketing

Programme Pédagogique Détaillé

Présentation générale
Niveau requis
Contenu
Durée
Lieu d'accueil
Modalités et délais d'accès
Tarif
Moyens pédagogiques
Moyens techniques
Moyens d'encadrement
Modalités d'évaluation
Accessibilité aux personnes en situation de handicap
Contact

- Bénéfices attendus et indicateurs

Comment construire son approche & écosystème Data Marketing ?

- Construire par use case & positionner la data dans l'organisation
- Modèle de maturité Data Marketing : vers une expérience temps réel et omnicanal
- Gouvernance & acculturation

Retours d'expérience et cas concrets

- Quelques enseignements clés sur la construction de son écosystème

Présentation générale :

Comprendre la data

- Ses différentes formes, connaître le cycle de vie de la donnée et les rôles et compétences afférents, à quoi elle sert, sa gouvernance
- Les outils de collecte, analyse, activations, modélisations...
- Découverte d'outils : CDP, DMP, Outils IA, AB testing...

Se sensibiliser à la notion de valeur de la donnée & intégrer la data dans votre stratégie Marketing

Public cible :

- Une accélération des données digitales disponibles selon les différents canaux... et une explosion des solutions MarTech du marché (~3'500)
- +(re)partir d'une vision client, des objectifs larges à couvrir

Toucher>Convertir>Développer>Interagir

- Filtrer & cibler les non-clients pour optimiser les coûts de branding « toucher »
- Anticiper le besoin client grâce à la personnalisation « convertir »
- Proposer une offre adaptée à un intentionniste « développer »
- Personnaliser l'expérience en boutique > d'une approche Marketing en Silos vers une approche Omnicanal

Pré-requis :

Quelles priorités se donner ?

- Les principaux critères :

Niveau requis :

debutant,intermediaire

Objectifs pédagogiques :

- Comprendre la data : ses différentes formes, connaître le cycle de vie de la donnée et les rôles et compétences afférents, à quoi elle sert, sa gouvernance...
- Se sensibiliser à la notion de valeur de la donnée & intégrer la data dans votre stratégie Marketing
- Comprendre les écosystème technologiques complexes et mouvants
- Définir un plan d'action par cas d'usages et délimiter des objectifs
- Définir les priorités du plan d'action et intégrer les contraintes métiers

Contenu :

Le terme Data d'un point de vue marketing est très prometteur, mais comment aborder la matière pour la mettre au profit de l'expérience client et de la rentabilité de vos investissements ?

Durée :

7.00 heures

En ligne :

Un lien de connexion sera communiqué plus tard

Modalités et délais d'accès :

Les sessions sont déployées en inter-entreprise, selon un calendrier disponible sur le site

https://formations.ebg.net/content/inter-entreprise

Tarif :

Formation accessible dans le cadre d'une "adhésion EBG premium" (cliquez ici pour en savoir +) ou encore en souscrivant à 1 accès formation auprès de notre organisme de formation Faculté.s (cliquez ici pour consulter nos modalités).

Moyens pédagogiques :

Chaque participant reçoit, en début de formation, un questionnaire de positionnement pour mieux comprendre la nature du projet visé par le participant et mieux apprécier les compétences de conduite de projet déjà acquises. Les résultats sont communiqués aux formateurs pour mieux comprendre le profil et les besoins des participants à la formation et adapter l'accompagnement en fonction des projets.

La formation repose sur une approche pédagogique par le faire, alternant présentations théoriques avec supports visuels, ateliers pratiques et études de cas.

Discussions interactives et échanges d'expériences

Moyens techniques :

La formation est proposée En ligne.

La salle de formation dispose de l'ensemble des équipements nécessaires à l'accueil des participants et à la réalisation de la formation : tables, chaises, vidéo-projecteur, paperboard, crayons et stylos, post-it, connexion Internet.

L'accueil des participants se fait dans le respect du Protocole sanitaire applicable aux organismes de formation.

Le formateur et les participants signent, par demi-journée, une feuille d'émargement.

Moyens d'encadrement :

La formation est assurée par un formateur expert dans la thématique ciblée, disposant d'une expérience professionnelle significative sur la thématique ainsi que d'une expérience significative en termes d'animation de formation. Un CV des formateurs est disponible, sur demande.

Modalités d'évaluation :

Les participants devront compléter, avant le début de la session, un formulaire de positionnement pour apprécier le niveau de chacun sur les compétences visées par la formation. Le dispositif d'évaluation est composé d'exercices , de cas pratiques et prend la forme d'un quizz pour valider les acquis de la formation. Une attestation de réalisation est remise à chaque participant à l'issue de la formation.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap :

Cette formation est ouverte au plus grand nombre, et notamment aux personnes en situation de

handicap. Une attention particulière sera portée, dans le cadre du processus d'inscription, pour comprendre la nature de la situation de handicap et envisager les modalités d'adaptation ou de compensation les plus adéquates. N'hésitez donc pas à nous contacter pour en discuter ensemble, en toute confidentialité.

Contact :

Contactez nous :
07 80 91 18 65
Formations@ebg.net