

# Formation : Optimiser la Life Time Value grâce à l'IA et aux données clients

## Programme Pédagogique Détaillé

Dernière mise à jour le 01/10/2025

[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](#)

## Présentation générale :

Matinée (9h30 - 12h30) -----

Comprendre la Life Time Value : définitions & enjeux

- De quoi parle-t-on ? Valeur, durée, fréquence, rentabilité...
- Pourquoi piloter la LTV dans une stratégie de croissance rentable
- Atelier : évaluer la maturité LTV de son entreprise

Collecter & structurer les données nécessaires

- Données transactionnelles, comportementales, relationnelles
- Cohérence des sources, limites des données disponibles
- Atelier : identifier les données disponibles et les trous dans la raquette

Modéliser la LTV et ses variantes

- LTV individuelle vs segmentée, calculs simples ou probabilistes
- Intégrer la valeur client dans la segmentation marketing
- Atelier : découvrir des modèles types et leur applicabilité

Après-midi (13h30 - 17h30) -----

Déployer des actions pour maximiser la LTV

- Leviers d'optimisation : acquisition ciblée, onboarding, fidélisation, réactivation
- Personnalisation, parcours clients, moments clés
- Atelier : identifier les actions à fort impact sur la LTV dans son organisation

Mobiliser l'IA pour enrichir l'analyse et les actions

- Cas d'usage : scoring d'appétence, churn prediction, recommandation
- IA & marketing relationnel : vers une orchestration intelligente
- Atelier : imaginer des cas d'usage IA activables autour de la LTV

Piloter dans la durée : indicateurs & gouvernance

- Suivre et faire évoluer son modèle LTV
- Faire vivre les insights dans l'entreprise : rôle des équipes, outils de restitution
- Atelier : concevoir une mini roadmap LTV

## Public cible :

Responsables CRM, data analysts, responsables marketing, directeurs e-commerce, équipes fidélisation, chefs de projet IA

## Pré-requis :

Maîtrise des fondamentaux CRM / marketing relationnel. Une sensibilité data est recommandée.

## Niveau requis :

debutant,intermediaire

## Objectifs pédagogiques :

- Comprendre les enjeux business autour de la Life Time Value (LTV)
- Identifier les données nécessaires à son calcul et à son pilotage
- Modéliser la LTV selon différents scénarios clients
- Activer des leviers marketing, produits ou relationnels pour l'optimiser
- Mobiliser l'IA pour anticiper les comportements et piloter l'engagement

## **Contenu :**

Identifier les moments qui comptent, visualiser les points de friction, mobiliser les bons outils pour agir concrètement : cette formation vous guide dans la cartographie et l'optimisation de parcours clients vraiment utiles et activables.

## **Durée :**

7.00 heures

## **En présentiel :**

Une adresse sur Paris vous sera communiquée 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 présentiel.

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