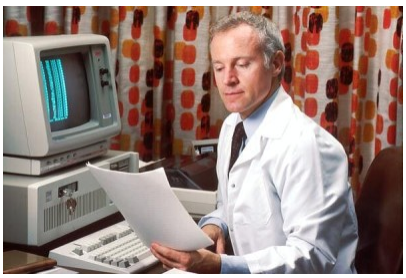
Le 13 novembre 2026
MOD_2021236

Formation Data Driven Marketing Initiation : Décrypter l'univers de la Data pour utiliser les données disponibles à bon escient

Durée : 7 heures



Programme de la formation

Public visé

Responsable expérience client / Responsable E-Commerce / Chargé de relation / Chargé(e) de projets digitaux / Chef(fe) de projet marketing - communication.
Plus généralement, les professionnels souhaitant booster les performances de leur site par l'analyse et l'activation de la data.

Pré-requis

Pas de prérequis nécessaire pour participer à cette formation.
Un questionnaire de positionnement sera proposé aux participants en amont de la formation afin de valider ces prérequis et de mesurer leur maîtrise actuelle de la thématique du Data Driven Marketing.

Objectifs pédagogiques

- Démystifier le concept de Big Data et de l'analyse des données
- Appréhender les usages et enjeux autour de la Data pour les entreprises
- Identifier et exploiter les différentes sources de données disponibles

À l'issue de cette formation Data Driven Marketing Initiation vous serez en mesure de maîtriser le traitement des données récoltées, en vue d'identifier de nouvelles opportunités de ciblage et de booster efficacement les leviers webmarketing.

Description / Contenu

Partie 1 : Les enjeux et usages de la data dans le marketing

- Origine Big Data (vs Smart Data)

- Définitions, lexique de mots-clés
- Avènement de l'intelligence artificielle (IA)
- Principe du "machine learning"
- Cas d'usages du marketing prédictif
- Collecte et traitement des données
- Typologies des données (ex : 1st, 2nd, 3rd party data)
- Principaux enjeux : temps, qualité, sécurité, éthique...

Partie 2 : Mise en œuvre de la démarche Data-driven marketing

- Culture "data-driven" et vision "customer centric"
- Omnicanalité et parcours clients
- Marketing personnalisé
- Expérience client et fidélisation
- Définition des personas marketing
- Cartographie des parcours clients

Echanges sur les tendances et bonnes pratiques
Un partage d'expériences avec des cas concrets

Découvrez nos thématiques sur la formation SEM : Stratégie et Marketing digital

- Notre formation Data Driven Avancé
- Notre formation Stratégie de Communication Digitale Avancé
- Notre formation Marketing Automation

Compétences acquises à l'issue de la formation

- Comprendre le concept du Big Data et les enjeux de l'analyse des données
- Appréhender les usages autour de la Data pour votre entreprise
- Identifier et exploiter les différentes sources de données disponibles

Modalités pédagogiques

- Formation Data Driven Marketing Initiation avec apports théoriques appuyés par des études de cas, mise en situation et explications imagées.
- Des exercices et des simulations avec débriefing

Moyens et supports pédagogiques

Atouts de notre offre de formation marketing digital : Bénéficiez de l'expérience client-agence de notre équipe d'experts formateurs maîtrisant parfaitement les thématiques du webmarketing.

- Moyens pédagogiques : Training (cas pratiques, quiz, mises en situation, analyses de bonnes pratiques...)
- Support : Le formateur vous remettra le support pdf de cette formation à l'issue de la session
- Pour les formations Intra, en option : un bilan de formation pourra être remis au dirigeant ou commanditaire de formation (pour les formation INTRA comprenant plusieurs journées de formation)
- Pour les formations Intra, en option : possibilité de mettre en place un accompagnement post formation sous la forme d'un suivi personnalisé et récurent par le formateur durant les mois suivants la formation
- Pour les formations Intra, en option : Bilan annuel des actions de formation pour les cursus supérieurs à 10 sessions de formation

Modalités d’évaluation et de suivi

- Un questionnaire de positionnement est envoyé aux participants en amont de la formation pour mesurer leur niveau de maîtrise et permettre au formateur d'adapter sa pédagogie
- Signature d'un émargement par les participants et le formateur afin de justifier l'assiduité de chacun (émargement électronique)
- Recueil à l'oral des besoins par le formateur au démarrage de la formation
- Echange en fin de formation entre les participants et le formateurs pour valider que la formation a bien répondue aux attentes des participants et que objectifs pédagogiques ont été atteints
- Un questionnaire d'évaluation est envoyé aux participants pour mesurer l'acquisition des compétences à l'issue de la formation.
- Un formulaire de satisfaction est rempli par les participants à l'issue de la formation pour recueillir leurs satisfactions et mesurer la qualité de la formation assurée.

Informations sur l'accessibilité

Nous pouvons apporter des installations ou prestations spécifiques pour les personnes en situation de handicap.
Nous pouvons adapter notre pédagogie aux différents participants afin, par exemple, de rendre accessible nos sessions aux différentes situations de handicap. Pour cela, précisez-le nous dès nos premiers échanges pour affiner notre démarche et faciliter l'acquisition des compétences par l'ensemble des participants.

Modalité d'admission et délais d'accès

Dates d'entrée en formation :

- En Intra : des dates sont proposées tout au long de l'année sur demande, dans des sessions jusqu'à 8 collaborateurs.
- En Inter : les sessions seront confirmées à partir de 3 participants engagés minimum, la session sera confirmée à J-7. Il est toujours possible de rejoindre une session INTER confirmées jusqu'à 48 heure avant la première session.

Matériel pour participer à une session de formation :

- En présentiel : apportez votre ordinateur portable avec chargeur, une connexion Internet wifi sera requise.
- En distanciel : vous devez disposer d'un ordinateur, d'une connexion Internet haut débit (supportant une séance visio), un casque audio est également recommandé (type kit piéton)

En fonction de la thématique de la formation, prévoyez les accès aux outils et plateformes de votre entreprise nécessaires depuis votre ordinateur (Google Analytics, Admin CMS, Admin Réseaux Sociaux, compte Google Ads....),

Témoignages des Participants

(si formation déjà réalisée dans sa forme et son programme actuel)