

Comprendre son portefeuille client et les comportements clients (analyse data)

RELATION CLIENT & COMMERCIAL

MIXTE / BLENDED

7H

INTERMEDIAIRE

REF. FRM-RELATION-CLIENT-COMM-040

INFORMATIONS CLES

DUREE	7h (soit 1.0 jour(s))
MODALITE	Mixte / Blended
LANGUE	FR

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Analyser la structure et les comportements d'un portefeuille clients | Segmenter les clients selon leur valeur, leur cycle de vie et leurs comportements | Identifier les clients à risque, les ambassadeurs et les segments à développer | Formuler des recommandations d'activation différenciées par segment

PUBLIC VISE ET PREREQUIS

A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION

Équipes Marketing et data

PREREQUIS

Bases en marketing ou analyse de données

PROGRAMME DE LA FORMATION

Programme détaillé disponible sur demande. Contactez-nous pour recevoir le programme complet de cette formation.

MODALITES DE FINANCEMENT

- Plan de développement des compétences

ACCESSIBILITE

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour toute demande d'adaptation.