



# Data analytics : savoir utiliser ses données pour fidéliser ses clients et en acquérir

# de nouveaux

---

## Objectifs de formation

- savoir utiliser ses données pour fidéliser ses clients et en acquérir de nouveaux

## Objectifs pédagogiques

- Gérer sa base de données
- Mener des campagnes de fidélisation et d'acquisition clients
- Lancer ses campagnes

**Durée :** 02 jours -12 heures

**Présentiel :** Présentiel ou Classe virtuelle

**Tarifs :**

Tarif Inter : 1120 €

**Dates :**

Les 03, 10 17 Juin 2026 (Après midi)

## Prérequis

- Aucun

## Public

- Tout public

# Programme

## Session 1 : Gérer sa base de donnée (4h)

- Centraliser ses données
  - Structurer ses données
  - Scorer ses données
  - Partager ses données à l'équipe ; à la découverte du CRM Hubspot
  - Exercices pratiques sur base de données
  - Correction
- Défis pour la session 2 :
- structurer et scorer sa base de données

## Session 2 : Mener des campagnes de fidélisation et d'acquisition client (4h)

- Correction des défis de la session 1
  - Identifier les besoins des clients existants pour envoyer de nouvelles offres pertinentes
  - Créer des campagnes de fidélisation
  - Identifier les points de douleur des prospects pour générer des leads
  - Créer des campagnes de prospection
- Défis pour la session 3 :
- rédiger un message de fidélisation
  - rédiger un message de prospection

## Session 3 : Lancer ses campagnes (3h)

- Correction du défis de la session 2
- Retour sur les défis qui ont besoin d'être terminés (au cas par cas)
- Lancement des campagnes (au cas par cas)

---

## Modalités pédagogiques

- Alternance d'apports théoriques et pratiques
- Exercices d'applications construits à partir des informations transmises par le commanditaire

- Travail en sous-groupe
- Document de synthèse remis à l'issue de la formation
- Matériel : aucun

---

## Modalités d'évaluation des acquis

- En amont de la formation : recueil des attentes, réunion de cadrage
- Pendant la formation : Test, QCM, cas pratiques, mises en situation
- En aval de la formation : évaluation à chaud, évaluation à froid.

---

## Financement

- OPCO sous conditions
- Entreprise
- Individuel

---

## Dates et horaires

- Intra-entreprise en concertation avec l'entreprise
- Inter-entreprises, selon planning de formation ORDIA
- Horaires de 8h30 à 12h00 et de 13h00 à 16h30

---

## Prévention des ruptures de parcours en formation

- Création d'un climat bienveillant et inclusif dès le démarrage pour favoriser l'implication de chacun.
- Identification des niveaux et besoins individuels afin d'adapter le rythme et les

explications (tour de table).

- Méthodes pédagogiques variées (démonstrations, cas pratiques, échanges collectifs) pour maintenir l'attention et l'intérêt.
  - Questions fréquentes de la part de l'intervenant/e et valorisation des apports des participant·e·s pour renforcer l'engagement.
  - Temps de reformulation ou appui individuel si nécessaire afin d'éviter le décrochage.
-