

Se développer par l'exploitation des données clients

RS2962 · RS · Publiée

L'essentiel

Code(s) NSF	313n
Formacode(s)	31036
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	31/12/2021

Certificateur(s)

ECOLE SUPERIEURE D'ASSURANCE · SIRET : 32006002300050

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Il est stratégique pour les entreprises de se positionner sur le marché en tenant compte des réels besoins des clients. Les entreprises ont à leur disposition un volume de données très important mais la compétence attendue est cette capacité à les organiser et à les exploiter.

L'exploitation des données clients permet d'obtenir des informations stratégiques sur leur comportement, les schémas de vente ou la qualité qu'ils perçoivent des produits et services proposés.

La montée en compétences des collaborateurs futurs ou en poste, permet de répondre à ce besoin crucial qui touche toutes les entreprises quel que soit leur secteur.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Exploiter ses propres données relatives aux clients

- Valider l'exploitation des données clients pour permettre l'obtention d'informations utiles et repérer ainsi de nouvelles opportunités

- Déployer une stratégie d'analyse de données pour permettre une nouvelle «

culture de données » orientée clients.

- Mettre en place une exploitation plus rapide de ses propres données, pour créer de nouvelles opportunités de revenus à l'organisation.

- Analyser les données pour détecter des informations sur le comportement des clients.

- Intégrer dans la gouvernance et le management de l'entreprise une nouvelle culture « orientée données », pour s'écarter de politiques reposant sur des notions préconçues.

Développer la base de données collectée sur le WEB

- Augmenter le trafic sur son propre site internet pour attirer plus de visiteurs correspondants à la cible visée.

- Créer et animer un blog pour recueillir des réactions et des données sur ses clients.

- Développer sa stratégie de présence sur les réseaux sociaux pour rechercher à travers les échanges avec ses clients l'accès à des prospects.

- Constituer les

fichiers de prospection en établissant des critères précis de ciblage pour gérer les campagnes de prospection.

- Rechercher des informations complémentaires sur ses clients pour mieux cibler les prochaines actions.

Mettre en place une stratégie de développement commercial par l'exploitation des données clients

- Assurer la fidélisation des clients par l'exploitation des données par

l'adaptation des offres aux nouveaux besoins détectés.

- Intégrer dans la stratégie commerciale l'usage du numérique pour capter de nouvelles générations de clientèles et collaborateurs.

- Créer un avantage

concurrentiel auprès de sa clientèle pour se distinguer par la proximité générée.

- Investir dans le développement de solutions et de produits innovants pour s'affirmer sur un positionnement de niche.
- Déployer une stratégie de développement, à partir de données acquises, qui consiste à mailler davantage le territoire visé avec l'intégration de nouvelles offres pour mieux pénétrer son marché.

Exploiter ses propres données relatives aux clients

- Valider l'exploitation des données clients pour permettre l'obtention d'informations utiles et repérer ainsi de nouvelles opportunités

- Déployer une stratégie d'analyse de données pour permettre une nouvelle «

culture de données » orientée clients.

- Mettre en place une exploitation plus rapide de ses propres données, pour créer de nouvelles opportunités de revenus à l'organisation.
- Analyser les données pour détecter des informations sur le comportement des clients.
- Intégrer dans la gouvernance et le management de l'entreprise une nouvelle culture « orientée données », pour s'écarter de politiques reposant sur des notions préconçues.

Développer la base de données collectée sur le WEB

- Augmenter le trafic sur son propre site internet pour attirer plus de visiteurs correspondants à la cible visée.
- Créer et animer un blog pour recueillir des réactions et des données sur ses clients.
- Développer sa stratégie de présence sur les réseaux sociaux pour rechercher à travers les échanges avec ses clients l'accès à des prospects.

- Constituer les

fichiers de prospection en établissant des critères précis de ciblage pour gérer les campagnes de prospection.

- Rechercher des informations complémentaires sur ses clients pour mieux cibler les prochaines actions.

Mettre en place une stratégie de développement commercial par l'exploitation des données clients

- Assurer la fidélisation des clients par l'exploitation des données par l'adaptation des offres aux nouveaux besoins détectés.
- Intégrer dans la stratégie commerciale l'usage du numérique pour capter de nouvelles générations de clientèles et collaborateurs.

- Créer un avantage

concurrentiel auprès de sa clientèle pour se distinguer par la proximité générée.

- Investir dans le développement de solutions et de produits innovants pour s'affirmer sur un positionnement de niche.
- Déployer une stratégie de développement, à partir de données acquises, qui consiste à mailler davantage le territoire visé avec l'intégration de nouvelles offres pour mieux pénétrer son marché.

Voies d'accès

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Aucun mais des connaissances en informatique sont favorables

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 31/12/2021

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

www.esassurances.com

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/2962/>

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	3
Montant total engagé	4 070 €
Coût moyen par dossier	1 357 €
Durée moyenne	70 h
Période	02/2021 – 09/2021
France compétences	100 %

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.