

ESC115 - Datascience au service du Marketing et de la Relation client

Présentation

Prérequis

Avoir un niveau bac + 2 . Expérience professionnelle minimale de 2 ans souhaitable

Objectifs pédagogiques

Cette formation se veut à la fois constructive et critique, stratégique et pratique.

Elle montre comment la datascience, c'est à dire l'analyse de données massives et souvent non structurées éclaire la décision marketing.

Elle souligne à travers des exemples clairs et de nombreuses illustrations les raisons d'une démarche CRM et l'enrichissement que le marketing trouve dans l'analyse des données clients alors que se développent en ce domaine de nouvelles techniques mathématiques et informatiques, souvent résumées sous l'appellation datascience. Elle met en perspective cette démarche comme pratique de changement organisationnel, elle en montre l'utilité (et les limites) et donne des pistes pour permettre l'intégration réussie de la datascience dans l'entreprise.

Compétences

Etre acteur de la double évolution, inéluctable, du marketing-produit vers le marketing-client et de l'utilisation de la datascience dans le traitement des données, pour ré-inventer le marketing; et ainsi mettre en place les changements fonctionnels et organisationnels associés.

Programme

Contenu

- Les fondamentaux du marketing
- Historique de la data en marketing
- La datascience appliquée au marketing
- L'utilisation de la donnée au service de la relation client et de la fidélisation
- L'utilisation de la donnée au service de la connaissance client
- Introduction à la datavisualisation
- Introduction au Marketing automation
- Les outils de la Business Intelligence, OLAP & de Datamining
- Le processus de data quality
- Focus sur le tableau de bord
- Les études à l'heure du Big data

Modalités de validation

- Examen final

Description des modalités de validation

Examen écrit

Bibliographie

Mis à jour le 16-04-2024



Code : ESC115

Unité d'enseignement de type cours

6 crédits

Volume horaire de référence (+/- 10%) : **50 heures**

Responsabilité nationale :

EPN15 - Stratégies / 1

Contact national :

Cnam - EPN15

1D3P10, 37.2.12, 2 rue Conté
75003 Paris

par_esc.marketing@Lecnam.net

Titre	Auteur(s)
La boîte à outils de l'analyse de données en entreprise - Dunod	C. Coron
Data power: Comprenez et exploitez la valeur de la donnée -Eyrolles	C. de Sousa Cardoso
Analyse de données - De Boeck	G. Broc
Sortez vos données du frigo - Une entreprise performante avec la Data et l'IA: Une entreprise performante avec la Data et l'IA - Dunod	M. Levy
Devenez un data pionnier !: Comprendre et exploiter les données en entreprise - Mardaga	G. Vasseur
Chief Data Officer: Pratiques, outils et perspectives - Eyrolles	G. Tron