

Exploiter une base de données clients



Objectifs de la formation

- Connaître les fondamentaux du marketing
- Identifier l'intérêt de l'utilisation d'un fichier clients
- Constituer et exploiter une base de données clients, cibler les actions et en mesurer les retours

Programme

- Définition et utilité des fondamentaux du marketing
- Réalisation d'un plan marketing
- L'intérêt de l'utilisation d'un fichier clients
- Les sources préexistantes pour constituer un fichier clients
- Constituer et exploiter sa base de données clients
- Exploiter efficacement sa base de données
- Du fichier client au CRM

Méthodes pédagogiques

- Support de présentation
- Exercices pédagogiques
- Alternance théorie/pratique

Modalités d'évaluation et de suivi de l'assuidité

- Exercices pratiques (sur le projet du site internet de l'apprenant le cas échéant)
- Attestation de présence ; attestation de compétences ; feuilles de présence émargées par demi-journée

Moyen matériels

- Salle formation, vidéoprojecteur, paperboard. Salle visio pour le distanciel



Tarif - financement

Rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge et obtenir un devis.



Public

Dirigeants,
Conjoints collaborateurs



Pré-requis

Savoir utiliser un ordinateur (copier-coller, compresser-décompresser un dossier, ...) et naviguer sur internet.



Durée de la formation

2 jours / 14 heures



Dates et lieux de la formation

Rapprochez-vous de votre conseiller pour connaître les prochaines dates ou écrivez contact@intellectformation.fr

Délais et modalités d'accès

Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement



Formateur

Nos formateurs sont des experts reconnus de la création et du développement des entreprises et ont une expérience significative dans leur domaine d'activité. Ils sauront répondre vos besoins.