

# Modéliser et projeter un portefeuille clients

RELATION CLIENT &amp; COMMERCIAL

MIXTE / BLENDED

7H

AVANCE

REF. FRM-RELATION-CLIENT-COMM-041

## INFORMATIONS CLES

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

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

Modéliser l'évolution d'un portefeuille clients selon des hypothèses d'activation | Construire des projections de valeur client à moyen terme | Intégrer les leviers d'acquisition, de rétention et de développement dans le modèle | Utiliser les projections comme outil d'aide à la décision stratégique et budgétaire

## PUBLIC VISE ET PREREQUIS

### A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION

Équipes Marketing et data

### PREREQUIS

Maîtrise des bases de l'analyse data marketing

## 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.