

# Segmentation client : methodes et mise en oeuvre

DATA &amp; ANALYTIQUE

PRESENTIEL

14H

AVANCE

REF. FRM-DATA-ANALYTIQUE-085

## INFORMATIONS CLES

DUREE	14h (soit 2.0 jour(s))
MODALITE	Presentiel
LANGUE	FR

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

Concevoir et executer une segmentation client par clustering (K-means, CAH, DBSCAN). Interpreter et nommer les segments. Activer les segments dans un contexte marketing (ciblage, personnalisation, fidelisation).

## PUBLIC VISE ET PREREQUIS

### A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION

Data scientists, data analysts marketing, responsables CRM ou fidelite souhaitant integrer le machine learning dans leur strategie.

### PREREQUIS

Python de base (pandas, numpy). Notions de statistiques. Comprendre la notion de distance.

## PROGRAMME DE LA FORMATION

Programme detaille disponible sur demande. Contactez-nous pour recevoir le programme complet de cette formation.

## MODALITES DE FINANCEMENT

- OPCO
- Plan de developpement des competences

## ACCESSIBILITE

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Contactez notre referent handicap pour toute demande d'adaptation.