

Formation : Big Data et stratégie marketing, usages et mise en œuvre

certification DiGiTT® à distance, en option

Cours pratique - 2j - 14h00 - Réf. BAD

Prix : 1590 € H.T.

Clé en main

Formation éligible au financement Afdas

La production et l'analyse des données est aujourd'hui au centre des décisions stratégiques des entreprises. Ce cours vous permettra de comprendre les apports du Big Data, notamment pour analyser la consommation et le parcours client sur les différents canaux avec les techniques de segmentation et de scoring.



Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera en mesure de :

- ✓ Comprendre l'apport du Big Data pour les directions métiers
- ✓ Cerner l'importance de traiter les données structurées et non structurées
- ✓ Identifier les cas d'usage clés
- ✓ Acquérir les méthodes de cadrage et de mise en place de la stratégie de gouvernance du Big Data

Public concerné

Responsables webmarketing, responsables digitaux, dirigeants et managers de business unit et/ou de PME, directeurs commerciaux et responsables de la relation client.

Prérequis

Aucune connaissance particulière.

Méthodes et moyens pédagogiques

Etude de cas

Etude de cas concrets liés aux usages du domaine Web marketing et digital.

PARTICIPANTS

Responsables webmarketing, responsables digitaux, dirigeants et managers de business unit et/ou de PME, directeurs commerciaux et responsables de la relation client.

PRÉREQUIS

Aucune connaissance particulière.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

Modalités d'évaluation

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

Programme de la formation

1 Comprendre les origines et les enjeux du Big Data

- Origines du Big Data : croissance et diversité des données.
- Définition du Big Data.
- Création de valeur pour l'entreprise.
- Pourquoi la BI ne répond pas aux enjeux du Big Data ?

Réflexion collective

Réflexion autour de la "valeur" du Big Data et des différences entre BI et Big Data.

2 Traiter les données et les analyser

- Gérer les données structurées avec une plateforme dédiée.
- Gérer les données non structurées avec une plateforme Big Data interne ou externe.
- Les méthodes d'analyse des données pour le Big Data : le Datamining.
- Les méthodes de description.
- Les méthodes de classification.
- Les méthodes d'estimation.
- Les méthodes de prévision.
- La méthode de régression linéaire.

Etude de cas

Lecture et réflexions autour d'analyses générées via le logiciel R.

3 Identifier les cas d'usage liés au Big Data

- L'importance de la Data Visualisation, de l'Infographie et de l'Ergo Design.
- Mesurer l'e-réputation et la notoriété d'une marque.
- Mesurer l'expérience et la satisfaction client, optimiser le parcours client.
- Construire la segmentation client selon la valeur, le potentiel, le comportement et les besoins.
- Mesurer le ROI des influenceurs et l'efficacité des programmes Social Business.
- Identifier l'apport de valeur ajoutée des différents canaux digitaux.
- Optimiser le ROI des campagnes marketing.

Etude de cas

Etude d'exemples de cas d'usage. Constitution d'analyses autour de la e-réputation et de la connaissance client.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les formations pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque formation ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le participant a bien assisté à la totalité de la session.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Pour toute question ou besoin relatif à l'accessibilité, vous pouvez joindre notre équipe PSH par e-mail à l'adresse psh-accueil@orsys.fr.

4 Cadrer la stratégie Big Data

- Les facteurs clés du succès d'un projet Big Data.
- Les principaux risques à évaluer.
- Diagnostiquer la maturité dans l'entreprise et le changement potentiel.
- Définir les objectifs métiers et les usages cibles liés au Big Data.
- Piloter la stratégie et mettre en place une organisation adaptée.
- Construire un plan de veille technologique.
- Maîtriser l'écosystème technique, mobiliser et maintenir les compétences.

Travaux pratiques

Création de visualisations dynamiques avec des outils reconnus du marché.

Options

Certification : 190 € HT

La certification DiGiTT® est en option lors de l'inscription à cette formation et s'articule en 3 étapes : le passage d'un Diag® avant la formation, l'accès à une digithèque permettant l'apprentissage des concepts et notions pour chaque compétence digitale, puis le passage de l'examen de certification. Celui-ci se compose d'un test de 90 min disponible en anglais et en français. Le résultat atteste de votre niveau de compétences sur 1000 points (débutant, intermédiaire, avancé, expert). Le seul suivi de cette formation ne constitue pas un élément suffisant pour garantir un score maximum à l'examen. La planification de ce dernier et son passage s'effectuent en ligne dans les 4 semaines qui suivent le début de votre session.

Solutions de financement

Plusieurs solutions existent pour financer votre formation et dépendent de votre situation professionnelle.

Découvrez-les sur notre page [Comment financer sa formation](#) ou [contactez votre conseiller formation](#).

Financement par les OPCO

- Adhérents Afdas, découvrez les avantages négociés par votre OPCO en cliquant [ici](#)

Horaires

Les cours ont lieu de 9h à 12h30 et de 14h à 17h30.

Les participants sont accueillis à partir de 8h45. Les pauses et déjeuners sont offerts.

Pour les formations de 4 ou 5 jours, quelle que soit la modalité, les sessions se terminent à 16h le dernier jour.

Dates et lieux

CLASSE À DISTANCE

2026 : 28 mai, 8 oct.

PARIS LA DÉFENSE

2026 : 28 mai, 8 oct.