

Ciblage Marketing optimisé grâce au Scoring

Lien : https://innov-maroc.com/formation/ciblage-marketing-optimise-grce-au-scoring

DURÉE
2 jours (14h)

RÉFÉRENCE
MC32

CATÉGORIE
Marketing Stratégique

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Comprendre la démarche du scoring pour identifier ses clients les plus rentables
- Fidéliser ses clients
- Elaborer et appliquer concrètement des scores pour approfondir la mise en œuvre d'un score de prédiction

POUR QUI ?

- Responsable d'études et chargés d'études confirmés
- Cadre marketing et commercial

INNOV MAROC

INNOV MAROC

La Référence au Maroc pour la Formation et le Conseil



INNOV MAROC

Programme détaillé

1 / Connaître sa base clients et optimiser ses actions marketing

- L’analyse discriminante et multivariée avec la banque/assurance, la grande distribution, la santé

2 / Utiliser les méthodes de scoring

- La construction d’une définition concrète du scoring
- Le panorama des domaines de mise en place possibles pour piloter les actions marketing : communication, ciblage, risques clients…

3 / Collecter et traiter au préalable des données fiables et pertinentes

- Les grandes familles de données disponibles
- L’extraction d’échantillons, les variables pertinentes

4 / Déterminer des groupes de clients répondant aux objectifs marketing fixés

- Les caractéristiques différenciantes de groupes de population
- Les indicateurs de scoring en fonction des objectifs marketing
- Les différentes techniques de modélisation : analyse discriminante, régression logistique, arbres de décision, réseaux de neurones
- Les groupes en fonction des données disponibles
- La performance d’un score

5 / Affecter un individu à un groupe déterminé

- Le bon client, le client à potentiel, le mauvais client…
- L’enrichissement de la base de données
- L’estimation des erreurs commises

INNOV MAROC

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

10 au 11 Déc. 2026	Distanciel
07 au 08 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
09 au 10 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
06 au 07 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
06 au 07 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@innov-maroc.com
Web : https//www.innov-maroc.com

INNOV MAROC — Tous droits réservés