

Data marketing : exploiter ses données marketing

Utiliser ses données marketing efficacement

2 jours (14 heures)

Perfectionnement

Présentiel ou classe à distance

à partir de

1 585 € HT par personne (TVA en vigueur)

 Repas inclus en présentiel

Contenu mis à jour le 25/09/2026. Document téléchargé le 09/10/2026.

Communiquer, promouvoir et vendre plus efficacement en s'adaptant finement aux attentes, besoins et habitudes des clients n'est plus une promesse théorique : les organisations "data-driven" surperforment en acquisition, fidélisation et rentabilité (source Tableau citant McKinsey Global Institute). Le sujet n'est plus de "collecter des données", mais de savoir quoi en faire, en inscrivant vos démarches dans une approche structurée de [marketing opérationnel](#) et de [pilotage marketing](#).

Cette formation vous donne des méthodes concrètes pour construire et **déployer votre propre stratégie de data marketing** : transformer vos données en insights exploitables, piloter vos actions sur des indicateurs fiables et mieux arbitrer vos investissements marketing, en synergie avec des formations comme la [data visualisation](#), le [pilotage des performances grâce à l'IA](#) et l'[analyse des résultats marketing/vente](#).

Pourquoi se former sur la data marketing ?

- Comprendre les principes fondamentaux du data marketing et leur application pratique.
- Apprendre à collecter, analyser et interpréter les données pour mieux comprendre le **comportement des clients**, en vous appuyant sur [la segmentation marketing et le ciblage](#).
- Utiliser les insights tirés des données pour **personnaliser vos campagnes** et améliorer la performance marketing.

Sessions à Paris, Lyon, Lille, Montpellier, Aix-en-Provence et à distance.

Objectifs

- Comprendre les enjeux et la portée du data marketing.
- Élaborer et déployer une stratégie marketing ciblée et innovante.
- Optimiser en permanence son dispositif pour maximiser son ROI.

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.

Compétences acquises

Mettre en place une stratégie de data marketing et délivrer le bon message, à la bonne personne, au bon moment.

À qui s'adresse cette formation ?

Responsables marketing, responsables expérience client, responsables E-CRM, responsables relation client.

Prérequis

Maîtriser les fondamentaux du marketing ou avoir suivi la formation sur ["Les fondamentaux du marketing digital"](#).

Programme

1 Pendant votre formation

Data marketing : exploiter ses données marketing

Modules distanciels :

- E-quizz en amont/aval de la formation

Comprendre les enjeux du data marketing

- Appréhender l'environnement du data marketing : contexte, évolution, tendances.
- Identifier les différents types et sources de données dans son entreprise.
- Prendre en compte le contexte réglementaire : RGPD / e-privacy.
- Comprendre les différences et évolution du data first, data second, data third.
- Comprendre l'écosystème Data et l'organisation Data dans les entreprises

Élaborer une stratégie de data marketing

- Définir ses objectifs.
- Identifier ses sources de données.
- Garantir la qualité des données.
- Centraliser et structurer ses données.
- Exploiter efficacement ses données.
- S'approprier les grandes étapes de la construction d'une stratégie data marketing.

- Prendre en compte et identifier les facteurs risques en interne et en externe.

Mettre en place sa démarche data marketing orientée client

- Optimiser le funnel marketing grâce à la data.
- **Atelier pratique** : Identifier votre cœur de cible.
- **Atelier pratique** : Convertir les Intentionnistes.
- Construire sa stratégie de data marketing.
- Adapter sa stratégie data marketing à son modèle économique.
- **Atelier pratique** : Optimiser les campagnes de cross sell / up sell.
- **Atelier pratique** : Identifier et activer vos ambassadeurs.

Les enjeux d'un monde sans cookies

- Identifier les différentes stratégies à mettre en œuvre avant la fin des cookies tiers.

Optimiser votre parcours client

- Définir des KPIs pertinents.
- Identifier les irritants et les points d'enchantement.
- Collecter et activer les données à chaque étape du parcours.
- Analyser le ROI et concentrer son temps sur les actions les plus rentables.

Plan d'action personnel

- **Atelier pratique** : Transposer la démarche data marketing dans son entreprise.

Financement

Plusieurs dispositifs de financement sont accessibles via les OPCO (Opérateurs de Compétences), organismes agréés par le ministère du Travail dont le rôle est d'accompagner, collecter et gérer les contributions des entreprises au titre du financement de la formation professionnelle.

Pour plus d'information, une équipe de gestionnaires SKOLAE Formation spécialisée vous accompagne dans le choix de vos formations et la gestion administrative.

[Nous contacter pour en savoir plus →](#)

Intervenants

Florent MARIOTTI

FM INSIGHT

Modalités pédagogiques

Équipe pédagogique :

Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :

Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Pour les sessions en distanciel, notre Direction Innovation a modélisé une **matrice pédagogique** adaptée pour permettre **un apprentissage et un ancrage mémoriel optimisés**.

Cette matrice prévoit une alternance de **temps de connexion en groupe** et de **séquences de déconnexion** pour des travaux de mise en pratique individuels.

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur [votre espace apprenant](#).

Retrouvez également des ressources complémentaires ainsi que les quiz amont/aval sur notre [plateforme](#) dédiée.

[Accessibilité aux personnes en situation de handicap](#)

Sessions

À distance

Du 9 décembre 2026 au 10 décembre 2026

Du 16 février 2027 au 17 février 2027

Du 17 juin 2027 au 18 juin 2027

Du 11 octobre 2027 au 12 octobre 2027

Du 9 décembre 2027 au 10 décembre 2027

Lyon

Du 16 février 2027 au 17 février 2027

Du 17 juin 2027 au 18 juin 2027

Du 11 octobre 2027 au 12 octobre 2027

Du 7 décembre 2027 au 8 décembre 2027

Paris

Du 5 novembre 2026 au 6 novembre 2026

Du 19 avril 2027 au 20 avril 2027

Du 7 juillet 2027 au 8 juillet 2027

Du 9 septembre 2027 au 10 septembre 2027

Du 4 novembre 2027 au 5 novembre 2027