DATA ET BUSINESS INTELLIGENCE

Base de données marketing : fiabiliser, segmenter et activer ses contacts

La base de contacts est souvent l'actif le moins exploité du marketing : adresses en double champs mal renseignés segments figés depuis des années et campagnes envoyées à tout le fichier faute de critères fiables. La pression sur les envois augmente pendant que les taux de réaction se dégradent. Cette formation de 14 heures s'adresse à des praticiens déjà en charge de campagnes. Elle traite la qualité et la structuration de la base la construction de segments et de scores l'activation par des scénarios relationnels puis la mesure et la maîtrise de la pression commerciale. Les travaux portent sur des jeux de données réalistes.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 590 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Responsables de campagnes chargés de marketing relationnel et gestionnaires de bases de contacts en entreprise ou en agence.

PRÉREQUIS
Avoir déjà conduit des campagnes d'emailing ou géré un fichier de contacts.

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

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

- Diagnostiquer la qualité d'une base de contacts et ses points faibles
- Structurer les champs et les règles de collecte des données
- Construire des segments exploitables par les campagnes
- Attribuer un score aux contacts selon leur valeur et leur activité
- Mesurer l'effet des campagnes et réguler la pression commerciale

03 Programme détaillé

M1 Qualité et structuration de la base

- Nettoyer avant d'exploiter
- Repérer les doublons et les adresses inactives
- Normaliser les champs et les valeurs autorisées
- Organiser la collecte et le recueil du consentement
- Documenter les sources et l'ancienneté des données
- Atelier : Audit d'une base fournie en séance et rédaction du plan de remise en qualité.

M2 Segmentation et scoring

- Distinguer les contacts qui méritent un effort
- Construire des segments à partir de la récence et de la fréquence
- Croiser les données comportementales et déclaratives
- Attribuer un score d'appétence ou de valeur
- Vérifier la stabilité des segments dans le temps
- Cas pratique : Construction d'une segmentation complète sur un fichier client puis choix des cibles prioritaires.

M3 Activation et scénarios relationnels

- Faire travailler la base en continu
- Concevoir des scénarios déclenchés par un comportement
- Personnaliser les messages à partir des données disponibles
- Coordonner les canaux sur un même parcours
- Préparer les campagnes de réactivation des inactifs
- Atelier : Conception d'un scénario de réactivation avec ses déclencheurs ses messages et ses sorties.

M4 Mesure et pression commerciale

- Piloter sans épuiser le fichier
- Choisir les indicateurs de performance par type de campagne
- Organiser des tests comparatifs interprétables
- Fixer des règles de pression et de repos entre deux envois
- Suivre la déperdition et la croissance nette de la base
- À retenir : Une base qui perd plus de contacts qu'elle n'en gagne condamne à terme toute stratégie relationnelle.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
- OPCO et plan de développement des compétences
- FAF et CFP
- France Travail
- Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 1 590 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 26/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr