



# L'ESSENTIEL DE LA SEGMENTATION MARKETING EN 3 HEURES

## Optimiser son ciblage marketing

La segmentation marketing est un élément fondamental de toute stratégie marketing. Segmenter son marché pour mettre en place des actions marketing adaptées à chacun de ses cibles est en effet incontournable.

FORMATIONS COURTES

PERFECTIONNEMENT

NEW

Ref. : C20CVSEGMENT

Durée :  
0,4 jour - 3 heures

Tarif :  
Salarié - Entreprise : 490 €  
HT

### OBJECTIFS

Acquérir les principales méthodes de segmentation et ciblage marketing.  
Définir sa stratégie de segmentation marketing.  
Exploitera segmentation clients pour optimiser la performance de ses actions marketing.

### POUR QUI ?

Responsables marketing stratégique ou opérationnel, CRM, chefs de produits impliqués dans la segmentation et le ciblage client.

### PRÉREQUIS

Avoir une connaissance du marketing.

### COMPÉTENCES ACQUISES

Construire une segmentation pertinente et formaliser une stratégie de ciblage client efficace.

### PARCOURS PÉDAGOGIQUE

Communauté d'apprenants  
E-quiz amont  
Cours en ligne  
E-quiz aval

### PROGRAMME

L'essentiel de la segmentation marketing en 3 heures

#### Découvrir et Partager – Établir sa stratégie de segmentation marketing (1h15 en groupe à distance)

- S'approprier la méthode de segmentation marketing et ses spécificités : découpage, critères, sources...
- Choisir la stratégie de ciblage la plus adaptée avec ses objectifs, segments clients et ressources : critères et alertes.

#### Mettre en pratique – Réaliser sa segmentation marketing (45min en individuel)

- Analyser sa base de données clients pour déterminer ses typologies de clients.
- Concevoir des personas exploitables partir de son historique client.

#### S'exercer et Ancrer : Exploiter sa segmentation marketing (1h15 en groupe à distance)

- Définir ses segments clients et les classer suivant leur rentabilité et potentiel business pour optimiser la rentabilité de ses actions marketing.
- Exploiter sa segmentation marketing pour déployer des campagnes marketing personnalisées.

### INTERVENANTS

Philippe THOUËILLE  
MARKETING ET DIRECT

### MOYENS HUMAINS, TECHNIQUES ET 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](#)

