Data Science en algoritmen ter ondersteuning van financiële dienstverlening

DOELSTELLINGEN

Hoe kan ik data science en algoritmen beter begrijpen en effectief inzetten om mijn resultaten te verbeteren? Dat is dé hamvraag die deze opleiding beantwoordt.

Financiële spelers genereren dagelijks een overvloed aan zeer diverse data. Dit zorgt voor heel wat interessante toepassingen op gebied van verkoop en marketing. Hoewel organisaties het potentieel erkennen van data science en algoritmen, weten ze niet concreet waar te beginnen om waarde uit hun gevens te halen.

Deze praktische, niet-technische opleiding richt zich op verkoop- en marketingmedewerkers binnen de financiële wereld sector en heeft als doelstelling om een basis te leggen voor het opsporen van opportuniteiten in je klantenbestand, binnen je organisatie, de marketingafdeling, ... Er is geen voorkennis van datascience vereist.

SAMENVATTING

Categorie:

- Persoonlijke ontwikkeling

Niveau:

Advanced

Type opleiding:

Klassikale opleiding

Prijs:

- Lid: € 345.00
- Niet-lid: € 375.00
- Partner BZB: € 345.00
- Incompany: op maat, prijzen op aanvraag

Bijscholingsuren:

- Bank: **2u** algemeen
- Verzekeringen: **2u** algemeen

DOELGROEP

De opleiding richt zich tot die medewerkers binnen de organisatie die bezig zijn met sales en marketing, bijvoorbeeld als:

- bankagenten;
- verzekeringsmakelaars;
- personal bankers;
- relatiebeheerders;
- marketingmedewerkers;
- leidinggevenden;

- commerciële medewerkers;
- private bankers;
- …

VEREISTE VOORKENNIS

Basic level opleiding: deze opleiding vereist geen voorkennis en behandelt de basisprincipes van het onderwerp.

PROGRAMMA

INHOUD

- Data Science ten dienste van je netwerk... Hoe voorspellende algoritmen je verkoopsteam kunnen bijstaan en begeleiden!
- De 'Share Of Wallet' (SOW) van je klanten raden... Let op de valkuilen!
- Attributiemodellen om de impact van je marketinginspanningen nauwkeurig te meten... Droom of nachtmerrie?
- Hoe kunnen algoritmen je helpen toekomstige beleggers binnen het spaarderscliënteel te identificeren... en hoe deze informatie te benutten?
- Met behulp van voorspellende modellen, potentiële uitval identificeren ... en retentie maatregelen om het verloop te verminderen
- Hoe automatische verrijking van klantprofielen via 'Web Scraping' en toegang tot open data betere profilering mogelijk maakt
- 'Customer Lifetime Value' (CLV) : wanneer de meest 'holistische' kijk op winstgevendheid van de klant wordt nagestreefd

PRAKTISCHE INFORMATIE

- **Duurtijd:** ½ lesdag (3 lesuren)
- **Uren:** 09:00 tot 12:30
- **Plaats:** Febelfin Academy: Phoenix building, Koning Albert II-laan 19, 1210 Brussel

METHODOLOGIE

Een **'Klassikale opleiding'** volg je in groep. Je bent samen met de andere deelnemers en de docent aanwezig op een afgesproken tijdstip in hetzelfde leslokaal. Er is mogelijkheid tot interactie en feedback, zowel van de deelnemers naar de docent toe als omgekeerd. Het lesmateriaal bestaat als basis uit een presentatie via het MyFA leerplatform , aangevuld met diversen zoals (digitale syllabus, presentatie, audiovisuele fragmenten, …).

Opleidingsmateriaal: PowerPoint presentatie