# Data Science et les algorithmes au service de vos services financiers

## OBJECTIFS

Cette formation répond à la question clé : Comment puis-je m'engager et comprendre la data science et les algorithmes pour améliorer mes résultats ?

L'abondance et la diversité des données générées quotidiennement par les différents acteurs financiers ont permis l'émergence d'un grand nombre d'applications intéressantes dans le domaine de la vente et du marketing. Bien que les organisations reconnaissent le potentiel de la data science et des algorithmes, elles ne savent souvent pas par où commencer pour en tirer de la valeur (comme détecter des tendances).

Cette formation pratique et non technique s'adresse aux professionnels de la vente et du marketing dans le secteur financier. Elle vise à poser les bases pour identifier des opportunités dans votre base de clients, au sein de votre organisation ou du département marketing. Aucune connaissance préalable en data science n'est requise.

## RESUME

Catégorie:

- Développement personnel

Niveau:

Avancé

Type de formation:

Formation en classe

Prix:

- Membre: € 345.00
- Non-membre: € 375.00
- Partner BZB: € 345.00
- Incompany: sur mesure, prix à la demande

Heures de recyclage:

- Banque: **2h** général
- Assurances: **2h** général

## PUBLIC

La formation peut être suivie par différents groupes cibles qui travaillent, entre autres, comme :

- agent bancaire/courtier en assurances ;
- personnel de marketing ;
- directeur d'agence et gestionnaires de relations ;
- personnel commercial ;
- banquiers privés.

## CONNAISSANCE PRÉ-REQUIS

**Formation en développement personnel :** cette formation ne requiert aucune connaissance préalable.

## PROGRAMME

### CONTENU

- La Data Science au service de votre réseau…Comment les algorithmes prédictifs peuvent assister et guider votre forte de vente !
- Deviner la Share Of Wallet des clients de votre banque… Attention aux pièges !
- Les modèles d'attribution pour mesurer précisément l'impact de vos efforts Marketing… Rêve ou cauchemar ?
- Comment les algorithmes peuvent vous aider à identifier les futurs investisseurs parmi vos épargnants… et comment exploiter cette information ?
- Grâce aux modèles prédictifs, identifiez les « churners » potentiel…et les mesures de rétention pour réduire l'attrition
- Comment un enrichissement automatique des profils de vos clients par le web scrapping et l'accès à l'open data permet un meilleur profilage
- Customer Lifetime Value… ou quand une vue la plus « holistique » possible de la rentabilité du client est visée

### INFORMATIONS PRATIQUES

- **Durée :** ½ journée de formation (3 heures de formation)
- **Heures :** 13:30 à 17:00
- **Lieu :** Febelfin Academy : Phoenix building, Boulevard du Roi Albert II 19, 1210 Bruxelles

## MÉTHODOLOGIE

Une **« Formation en classe »** se suit en groupe. Vous êtes présent avec les autres participants et le professeur à un moment convenu dans la même salle de cours. Il existe des possibilités d'interaction et de feed-back, tant des participants à l'enseignant qu'inversement. Le matériel didactique se compose comme base d'une présentation via la plateforme d'apprentissage MyFA, complétée de supports divers tels que syllabus numérique, présentation, extraits audiovisuels…

**Matériel didactique :** Présentation PowerPoint