

Marketing prédictif par l'IA : anticiper les comportements d'achat du consommateur

Lien : https://maroc-performance.com/formation/marketing-predictif-par-lia-anticiper-les-comportements-dachat-du-consommateur

DURÉE
5 jours (35h)

RÉFÉRENCE
MAR139

CATÉGORIE
IA Générative, Automatisation et MarTech

Maroc Performance

🎯 OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Comprendre les principes du marketing prédictif et les applications de l’intelligence artificielle au comportement client.
- Identifier, structurer et exploiter les données nécessaires à la prédiction des comportements d’achat.
- Construire des segmentations clients dynamiques fondées sur les données comportementales.
- Identifier les signaux d’intention et prédire la probabilité d’achat des consommateurs.
- Utiliser la Customer Lifetime Value pour identifier et prioriser les clients à forte valeur.
- Détecter les risques de churn et mettre en place des stratégies prédictives de fidélisation.
- Exploiter l’IA pour déterminer les Next Best Actions et personnaliser les interactions marketing.
- Anticiper la demande et les évolutions des comportements de consommation grâce aux modèles prédictifs.
- Automatiser les campagnes marketing en intégrant les scores et recommandations issus de l’IA.
- Piloter la performance, le ROI et la gouvernance d’un dispositif de marketing prédictif responsable.

👥 POUR QUI ?

- Directeurs marketing, Chief Marketing Officers (CMO) et responsables stratégie marketing.
- Responsables CRM, Customer Experience et fidélisation client.
- Responsables Data Marketing, Marketing Analytics et Business Intelligence.
- Responsables acquisition, conversion et performance digitale.
- Responsables Marketing Automation et campagnes omnicanales.
- Responsables e-commerce et digital marketing.
- Data Analysts, Data Scientists et spécialistes du Machine Learning appliqué au marketing.
- Product Managers et responsables de l’expérience client.
- Consultants en marketing, transformation digitale, Data et intelligence artificielle.
- Cadres dirigeants souhaitant exploiter l’IA pour anticiper les comportements d’achat et améliorer durablement la performance commerciale.

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Fondamentaux du marketing prédictif et de l’intelligence artificielle

- Comprendre les principes du marketing prédictif et les applications de l’IA dans l’analyse client.
- Identifier les différents types de données permettant de prédire les comportements d’achat.
- Évaluer les opportunités et limites des modèles prédictifs appliqués au marketing.

2 / Collecte, préparation et gouvernance des données clients

- Identifier et consolider les données transactionnelles, comportementales, digitales et CRM.
- Nettoyer, structurer et enrichir les données nécessaires à la modélisation prédictive.
- Garantir la qualité, la sécurité et la gouvernance des données utilisées par les modèles IA.

3 / Segmentation prédictive et Customer Profiling

- Construire des segments clients dynamiques à partir des comportements observés.
- Identifier les profils présentant des caractéristiques communes de consommation.
- Utiliser le Machine Learning pour faire évoluer automatiquement la segmentation selon les comportements.

4 / Prédiction de l’intention d’achat

- Identifier les signaux faibles révélant une intention d’achat future.
- Construire des modèles permettant d’estimer la probabilité de conversion d’un prospect ou client.
- Prioriser les opportunités commerciales selon leur potentiel de transformation.

5 / Customer Lifetime Value et prédiction de la valeur client

Maroc Performance

- Estimer la Customer Lifetime Value (CLV) à partir des données historiques et comportementales.
- Identifier les clients à fort potentiel de valeur et ceux présentant un risque de faible rentabilité.
- Orienter les investissements marketing vers les segments présentant le meilleur potentiel économique.

6 / Prédiction du churn et stratégies de rétention

- Identifier les facteurs comportementaux annonçant le risque de départ d'un client.
- Construire des modèles prédictifs de churn et définir des scores de risque.
- Déclencher des actions de rétention personnalisées avant la perte effective du client.

7 / Next Best Action et personnalisation prédictive

- Déterminer l'offre, le message ou l'action marketing présentant la plus forte probabilité de succès.
- Utiliser l'IA pour personnaliser les interactions selon le contexte et le comportement du client.
- Mettre en place des mécanismes de Next Best Offer et Next Best Action en temps réel.

8 / Prévision de la demande et comportements d'achat

- Exploiter les données historiques pour anticiper les volumes et tendances de consommation.
- Identifier les facteurs influençant les décisions d'achat et les variations de la demande.
- Utiliser les modèles prédictifs pour améliorer la planification des campagnes et des ressources commerciales.

9 / Automatisation des campagnes marketing prédictives

- Intégrer les scores prédictifs dans les CRM, CDP et plateformes de Marketing Automation.
- Déclencher automatiquement des campagnes adaptées aux comportements et probabilités d'achat.
- Optimiser en continu les audiences, messages, canaux et moments de contact grâce à l'IA.

10 / Pilotage, performance et gouvernance du marketing prédictif

Maroc Performance

- Mesurer la performance des modèles et leur contribution aux résultats commerciaux et marketing.
- Définir les KPI, métriques de précision et indicateurs de ROI des dispositifs prédictifs.
- Garantir une utilisation responsable de l’IA en maîtrisant les biais, la transparence et la protection des données.

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

01 au 05 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
29 Mars au 02 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
24 au 28 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
19 au 23 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca
13 au 17 Sep. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Maroc Performance

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@maroc-performance.com
Web : https//www.maroc-performance.com

Maroc Performance — Tous droits réservés