



crews

Where you belong

FORMATION

Loyalty Marketing

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre les principes du loyalty marketing et son impact sur la fidélisation client
- Concevoir des programmes de fidélité efficaces et adaptés aux besoins des consommateurs
- Utiliser les outils CRM et la data pour personnaliser l'expérience client
- Analyser les tendances et innovations pour optimiser les stratégies de fidélisation

DURÉE DE LA FORMATION

1 jour (7 heures)

PUBLIC VISÉ

Professionnels du marketing, du digital, du CRM et de la relation client

PRÉ-REQUIS

Aucun

DÉLAIS D'ACCÈS

Admissibilité sur dossier et échange avec l'équipe Experience : réponse sous 48 heures

TARIF

- Formation inter-entreprise : 990 euros HT par personne
- Formation intra / sur mesure : sur devis

Crews Education

3 rue Lac du Mont-Cenis, BP 70408, 73370 Le Bourget du Lac

Tél : 04.80.81.94.50 - Email : contact@crews-education.com

Site Web : www.crews-education.com



crews

Where you belong

PROGRAMME DÉTAILLÉ

- Les bases du Loyalty Marketing
 - Définition et importance de la fidélisation
 - Les différents types de programmes de fidélité (points, récompenses, offres exclusives)
 - Les objectifs du loyalty marketing : augmentation du taux de rétention et de la valeur vie client
- Conception et gestion de programmes de fidélité
 - Création d'un programme de fidélisation
 - Intégration du programme dans l'expérience client et gestion des récompenses
 - Études de cas : analyse de programmes de fidélité réussis
- Utilisation des outils CRM dans le loyalty marketing
 - Exploiter les données clients pour personnaliser les offres et communications
 - Outils CRM et plateformes d'automatisation pour gérer les interactions et offres de fidélité
 - Analyse des retours clients pour améliorer l'offre et la satisfaction
- Les tendances du Loyalty Marketing en hôtellerie et tourisme
 - Innovations dans le loyalty marketing : gamification, personnalisation avancée, IA
 - L'impact des réseaux sociaux et de la digitalisation sur les programmes de fidélité
 - Mesurer l'efficacité des programmes de fidélité et ajuster les stratégies en conséquence

Crews Education

3 rue Lac du Mont-Cenis, BP 70408, 73370 Le Bourget du Lac

Tél : 04.80.81.94.50 - Email : contact@crews-education.com

Site Web : www.crews-education.com



DÉBOUCHÉS, PASSERELLES ET SUITES DE PARCOURS

À l'issue de la formation, les apprenants pourront occuper des postes liés à la mise en place de stratégies de fidélisation dans divers secteurs. Ils pourront également approfondir leurs compétences en marketing digital, CRM et gestion de la relation client.

MÉTHODES, MOYENS PÉDAGOGIQUES ET ENCADREMENT

- Animation des formations par des professionnels en activité
- Méthodes pédagogiques variées et dynamiques
- Encadrement individuel par l'équipe Experience

MOYENS POUR SUIVRE LA FORMATION

- Suite d'outils technologiques performants : Google Workspace for Education, Edusign...
- Cas pratiques sur des situations réelles d'entreprises

MOYENS D'ÉVALUATIONS

- Évaluation des acquis en fin de formation via un quizz ou un rendu de projet

RÉSULTATS ET INDICATEURS DE PERFORMANCES

- Taux de satisfaction en fin de formation : NA
- Taux d'assiduité : NA

ACCESSIBILITÉ

Accessibilité des personnes en situation de handicap, RQTH, ou difficultés particulières, nous contacter pour organiser un entretien et vous proposer un programme adapté à vos besoins : handicap@crews-education.com

Accessibilité des publics internationaux, nous contacter : international@crews-education.com

CONTACTS

- Par téléphone : +33(0)4 80 81 94 50
- Par WhatsApp : +33(0)7 56 10 93 20
- Par email : contact@crews-education.com

Crews Education