

# Certificat

## Customer Centric Strategy & Predictive Marketing





## Certificat Customer Centric Strategy & Predictive Marketing

- » Modalité: en ligne
- » Durée: 6 semaines
- » Qualification: TECH Université Technologique
- » Intensité: 16h/semaine
- » Horaire: à votre rythme
- » Examens: en ligne
- » Dirigé aux: professionnels de diverses disciplines académiques qui souhaitent approfondir le nouveau scénario qui émerge dans le monde du luxe, ses opportunités de croissance et de commercialisation

Accès au site web: [www.techtitude.com/fr/ecole-de-commerce/cours/customer-centric-strategy-predictive-marketing](http://www.techtitude.com/fr/ecole-de-commerce/cours/customer-centric-strategy-predictive-marketing)

# Sommaire

01

Accueil

---

*page 4*

02

Pourquoi étudier à TECH?

---

*page 6*

03

Pourquoi notre programme?

---

*page 10*

04

Objectifs

---

*page 14*

05

Structure et contenu

---

*page 20*

06

Méthodologie

---

*page 26*

07

Profil de nos étudiants

---

*page 34*

08

Direction de la formation

---

*page 38*

09

Impact sur votre carrière

---

*page 44*

10

Bénéfices pour votre entreprise

---

*page 48*

11

Diplôme

---

*page 52*

# 01 Accueil

Avec ce programme, les étudiants découvriront les aspects clés qui définissent le processus de décision d'achat du consommateur de luxe. Dans le cadre de ce programme, nous nous pencherons sur des aspects essentiels tels que le style de vie et les préférences de ce type de consommateur, en nous concentrant sur l'analyse du marché du luxe et l'évaluation de *Customer Journey* spécifiques à ce secteur. Par son étude, elle s'intéresse aux qualités du produit de luxe et à la recherche de la prédiction des tendances du comportement des consommateurs.

Elle fournit également les outils permettant de déterminer le comportement d'achat du consommateur de luxe. Savoir quels sont les motifs, les désirs, les besoins ou les raisons qui poussent le consommateur à acheter un produit ou un service. Savoir quelles sont les étapes du processus d'achat du consommateur et quels sont les aspects psychologiques et sociaux qui peuvent affecter son comportement.



Certificat en Customer Centric Strategy & Predictive Marketing  
TECH Université Technologique



“

*Vous acquerez la capacité de développer une stratégie de Marketing pour promouvoir une marque de mode avec une campagne efficace qui entraîne la consommation de ses produits"*

02

# Pourquoi étudier à TECH?

TECH est la plus grande École de Commerce 100% en ligne au monde. Il s'agit d'une École de Commerce d'élite, avec un modèle de normes académiques des plus élevées. Un centre international performant pour la formation intensive aux techniques de gestion.



“

*TECH est une université à la pointe de la technologie, qui met toutes ses ressources à la disposition de l'étudiant pour l'aider à réussir dans son entreprise"*

## À TECH Université Technologique



### Innovation

L'université propose un modèle d'apprentissage en ligne qui associe les dernières technologies éducatives à la plus grande rigueur pédagogique. Une méthode unique, bénéficiant de la plus haute reconnaissance internationale, qui fournira aux étudiants les clés pour évoluer dans un monde en constante évolution, où l'innovation doit être l'engagement essentiel de tout entrepreneur.

« *Histoire de Succès Microsoft Europe* » pour avoir incorporé un système multi-vidéo interactif innovant dans les programmes.



### Exigence maximale

Le critère d'admission de TECH n'est pas économique. Vous n'avez pas besoin de faire un gros investissement pour étudier avec nous. Cependant, pour obtenir un diplôme de TECH, les limites de l'intelligence et des capacités de l'étudiant seront testées. Les normes académiques de cette institution sont très élevées...

**95 %** | des étudiants de TECH finalisent leurs études avec succès



### Networking

Chez TECH, des professionnels du monde entier participent, de sorte que les étudiants pourront créer un vaste réseau de contacts qui leur sera utile pour leur avenir.

**+100.000**

dirigeants formés chaque année

**+200**

nationalités différentes



### Empowerment

L'étudiant évoluera main dans la main avec les meilleures entreprises et des professionnels de grand prestige et de grande influence. TECH a développé des alliances stratégiques et un précieux réseau de contacts avec les principaux acteurs économiques des 7 continents.

**+500**

accords de collaboration avec les meilleures entreprises



### Talent

Ce programme est une proposition unique visant à faire ressortir le talent de l'étudiant dans le domaine des affaires. C'est l'occasion de mettre en avant leurs intérêts et leur vision de l'entreprise.

TECH aide les étudiants à montrer leur talent au monde entier à la fin de ce programme.



### Contexte Multiculturel

En étudiant à TECH, les étudiants bénéficieront d'une expérience unique. Vous étudierez dans un contexte multiculturel. Dans un programme à vision globale, grâce auquel vous apprendrez à connaître la façon de travailler dans différentes parties du monde, en recueillant les dernières informations qui conviennent le mieux à votre idée d'entreprise.

Les étudiants TECH sont issus de plus de 200 nationalités.

TECH recherche l'excellence et, à cette fin, elle possède une série de caractéristiques qui en font une université unique:



### Analyse

---

TECH explore la pensée critique, le questionnement, la résolution de problèmes et les compétences interpersonnelles des étudiants.



### Excellence académique

---

TECH offre aux étudiants la meilleure méthodologie d'apprentissage en ligne. L'université combine la méthode *Relearning* (la méthode d'apprentissage de troisième cycle la plus reconnue au niveau international) avec l'Étude de Cas. Entre tradition et innovation dans un équilibre subtil et dans le cadre d'un parcours académique des plus exigeants.



### Économie d'échelle

---

TECH est la plus grande université en ligne du monde. Elle possède un portefeuille de plus de 10 000 diplômes de troisième cycle. Et dans la nouvelle économie, **volume + technologie = prix de rupture**. De cette manière, elle garantit que les études ne sont pas aussi coûteuses que dans une autre université.



### Apprenez avec les meilleurs

---

L'équipe d'enseignants de TECH explique en classe ce qui les a conduits au succès dans leurs entreprises, en travaillant dans un contexte réel, vivant et dynamique. Des enseignants qui s'engagent pleinement à offrir une spécialisation de qualité permettant aux étudiants de progresser dans leur carrière et de se distinguer dans le monde des affaires.

Des professeurs de 20 nationalités différentes.



*Chez TECH, vous aurez accès aux études de cas les plus rigoureuses et les plus récentes du monde académique"*

03

# Pourquoi notre programme?

Suivre le programme TECH, c'est multiplier les possibilités de réussite professionnelle dans le domaine de la gestion supérieure des affaires.

C'est un défi qui implique des efforts et du dévouement, mais qui ouvre la porte à un avenir prometteur. Les étudiants apprendront auprès de la meilleure équipe d'enseignants et avec la méthodologie éducative la plus flexible et la plus innovante.



“

*Nous disposons du corps enseignant le plus prestigieux et du programme le plus complet du marché, ce qui nous permet de vous offrir une formation du plus haut niveau académique"*

Ce programme apportera une multitude d'avantages aussi bien professionnels que personnels, dont les suivants:

01

### Donner un coup de pouce définitif à la carrière des étudiants

En étudiant à TECH, les étudiants seront en mesure de prendre en main leur avenir et de développer tout leur potentiel. À l'issue de ce programme, ils acquerront les compétences nécessaires pour opérer un changement positif dans leur carrière en peu de temps.

*70% des participants à cette spécialisation réalisent un changement positif dans leur carrière en moins de 2 ans.*

02

### Vous acquerrez une vision stratégique et globale de l'entreprise

TECH offre un aperçu approfondi de la gestion générale afin de comprendre comment chaque décision affecte les différents domaines fonctionnels de l'entreprise.

*Notre vision globale de l'entreprise améliorera votre vision stratégique.*

03

### Consolidation des étudiants en gestion supérieure des affaires

Étudier à TECH, c'est ouvrir les portes d'un panorama professionnel de grande importance pour que les étudiants puissent se positionner comme des managers de haut niveau, avec une vision large de l'environnement international.

*Vous travaillerez sur plus de 100 cas réels de cadres supérieurs.*

04

### Vous obtiendrez de nouvelles responsabilités

Au cours du programme, les dernières tendances, évolutions et stratégies sont présentées, afin que les étudiants puissent mener à bien leur travail professionnel dans un environnement en mutation.

*À l'issue de cette formation, 45% des étudiants obtiennent une promotion professionnelle au sein de leur entreprise.*

05

### Accès à un puissant réseau de contacts

TECH met ses étudiants en réseau afin de maximiser les opportunités. Des étudiants ayant les mêmes préoccupations et le même désir d'évoluer. Ainsi, les partenaires, les clients ou les fournisseurs peuvent être partagés.

*Vous y trouverez un réseau de contacts essentiel pour votre développement professionnel.*

06

### Développer des projets d'entreprise de manière rigoureuse

Les étudiants acquerront une vision stratégique approfondie qui les aidera à élaborer leur propre projet, en tenant compte des différents domaines de l'entreprise

*20 % de nos étudiants développent leur propre idée entrepreneuriale.*

07

### Améliorer les *soft skills* et les compétences de gestion

TECH aide les étudiants à appliquer et à développer les connaissances acquises et à améliorer leurs compétences interpersonnelles pour devenir des leaders qui font la différence.

*Améliorez vos compétences en communication ainsi que dans le domaine du leadership pour booster votre carrière professionnelle.*

08

### Vous ferez partie d'une communauté exclusive

L'étudiant fera partie d'une communauté de managers d'élite, de grandes entreprises, d'institutions renommées et de professeurs qualifiés issus des universités les plus prestigieuses du monde : la communauté de TECH Université de Technologie.

*Nous vous donnons la possibilité de vous spécialiser auprès d'une équipe de professeurs de renommée internationale*

# 04 Objectifs

L'objectif de ce Certificat est de détecter le comportement d'achat du consommateur de luxe, de savoir quels sont les motifs, les désirs, les besoins ou les raisons qui poussent le consommateur à acheter un produit ou un service. Savoir quelles sont les étapes du processus d'achat du consommateur et quels sont les aspects psychologiques et sociaux qui peuvent affecter son comportement. Vous acquerez les outils nécessaires pour comprendre le rôle du Marketing dans une entreprise ou comment concevoir une stratégie de marque axée sur les nouveaux consommateurs potentiels, en connaissant en profondeur l'apparence, le style de vie et les dernières tendances pour les orienter vers le consommateur potentiel.



“

*Vous êtes à un pas de la maîtrise des stratégies de marketing centrées sur le consommateur dans l'ère post-Covid-19"*

**TECH fait sien les objectifs de ses étudiants  
Ils travaillent ensemble pour les atteindre**

Le **Certificat en Customer Centric Strategy & Predictive Marketing** permettra à l'étudiant de:

01

Avoir une connaissance des cultures occidentale et orientale pour le bon développement du profil du consommateur et des campagnes de marketing au niveau international

04

Acquérir la pensée critique concernant la durabilité et l'innovation dans la commercialisation du luxe

02

Découvrir la triple approche marque-stratégie-consommateur

05

Étendre la capacité d'analyse du scénario commercial des marques

03

Comprendre la progression des nouveaux outils numériques de Marketing

06

Améliorer prise de décision dans le contexte de l'entreprise et du développement des affaires

07

Développer des compétences stratégiques pour s'adapter au nouveau marché du travail

10

Apprendre à projeter l'identité de la marque sur l'ensemble de la société

08

Élaborer un Plan de Marketing adapté au client, à la marque et aux besoins du marché

11

Construire des modèles Marketing prévisibles, flexibles et durables qui garantissent la survie et l'impact du produit de luxe

09

Planifier des actions Marketing adaptées à l'industrie du luxe en fournissant des solutions rentables à court et long terme

12

Découvrir l'évolution des relations publiques et les dernières tendances du marché, comprendre la composante persuasive des relations publiques face au Marketing de luxe et le rôle des RSS dans les stratégies de communication

13

Détecter le comportement d'achat du consommateur de luxe, savoir quels sont les motifs, les désirs, les besoins ou les raisons qui poussent le consommateur à acheter un produit ou un service

14

Savoir quelles sont les étapes du processus d'achat du consommateur et quels sont les aspects psychologiques et sociaux qui peuvent affecter le comportement du consommateur

15

Identifier les signes de changement





16

Transformez les signes de changement en opportunité en produisant un rapport de tendances prédictif qui minimise les risques et optimise les ressources avant nos concurrents

17

Acquérir les connaissances nécessaires pour comprendre les facteurs psychologiques internes et sociologiques externes qui affectent la prise de décision des consommateurs

18

Comprendre comment se construit la stratégie marketing d'une marque pour rendre ses campagnes plus efficaces et comment celle-ci est mise en relation dans un exercice de perception, d'interprétation et de projection visuelle avec l'identité du récepteur du message qui est émis sous la forme d'une robe, d'un T-shirt, d'un accessoire, d'un parfum, d'une voiture, d'une décoration ou de services *luxury*

# 05

## Structure et contenu

Le programme de ce Certificat en *Customer Centric Strategy & Predictive Marketing* a été élaboré par les meilleurs experts du secteur, qui ont mis leurs connaissances et leur expérience au service d'un programme complet et actualisé, avec une base historique qui va jusqu'à aujourd'hui. Il tient compte des dernières évolutions du secteur, comme le fait que les marques prennent en compte leur audience plurielle et mondiale. Son format 100 % en ligne permettra aux étudiants de l'étudier au moment et à l'endroit qui conviennent le mieux à leur disponibilité, à leur emploi du temps et à leurs intérêts. En seulement 6 semaines, ils obtiendront un diplôme de qualité, typique du secteur.



“

*Le luxe en tant que générateur de culture ou l'art associé au luxe sont deux questions que vous explorerez en profondeur dans ce Certificat"*

## Programme d'études

Le Certificat en *Customer Centric Strategy* & Predictive Marketing TECH Université Technologie est un programme intensif qui vous prépare à maîtriser le paysage de l'industrie de la mode grâce aux nouvelles techniques de Marketing prédictif. Le contenu du programme est destiné à favoriser le développement des compétences requises par ce service.

Le Certificat traite en profondeur de l'impact du langage visuel dans la projection des ventes des marques de mode, des tendances actuelles et du profil des nouveaux consommateurs, entre autres. Un contenu de qualité conçu par les meilleurs experts du secteur dans ce programme avec lequel les professionnels se développeront d'une perspective stratégique, internationale et innovante, avec l'objectif que l'élève atteigne l'excellence dans un domaine aussi compétitif que la mode et le luxe.

Ce Certificat se déroule sur 6 semaines et est divisé en syllabus suivant a:

### Module 1

### *Customer Centric Strategy* & Predictive Marketing

## Où, quand et comment l'enseignement est dispensé?

TECH offre la possibilité de développer ce programme de manière totalement en ligne. Pendant les 6 semaines de la formation, les étudiants pourront accéder à tous les contenus de ce programme à tout moment, ce qui leur permettra d'auto-gérer leur temps d'étude.

*Une expérience éducative unique, clé et décisive pour stimuler votre développement professionnel.*



**Module 1. Customer Centric Strategy & Predictive Marketing**

**1.1. Fashion Engagement**

- 1.1.1. Le style de vie du client de luxe
- 1.1.2. Identité individuelle et projection vers la marque
- 1.1.3. L'impact du langage visuel

**1.2. L'engagement dans le luxe de luxe**

- 1.2.1. Le style de vie du client du luxe : valeurs et priorités.
- 1.2.2. La dynamique de la consommation dans l'univers du luxe
- 1.2.3. Découverte du "retail" et le "e-tail" du luxe

**1.3. Tendances chez les milléniaux Et Z: les prosommateurs**

- 1.3.1. Nouvelles préférences d'achat
- 1.3.2. La participation et le prosommateur
- 1.3.3. Les habitudes d'achat dans l'industrie du luxe

**1.4. Le nouveau Parcours Client de la mode et du luxe**

- 1.4.1. La prise de décision dans l'achat de produits de luxe
- 1.4.2. La collecte d'informations et la décision d'achat
- 1.4.3. Évaluation des produits et service après-vente

**1.5. Nouvelles préférences du consommateur de luxe**

- 1.5.1. Le rythme des tendances de la mode
- 1.5.2. Les habitudes de consommation dans le nouveau scénario
- 1.5.3. Qui est aux commandes dans le secteur du luxe ?

**1.6. Comportement actuel des consommateurs en matière de mode**

- 1.6.1. Nouveauté, tendance et *hype*
- 1.6.2. Macro-tendances et micro-tendances
- 1.6.3. Le cycle de diffusion et la théorie de l'innovation en matière de conception

**1.7. Big Data & Predictive Marketing**

- 1.7.1. Entre art et science
- 1.7.2. L'interprétation scientifique des faits sociaux
- 1.7.3. Marketing Prédicatif

**1.8. Le marketing expérientiel dans l'industrie de la parfumerie**

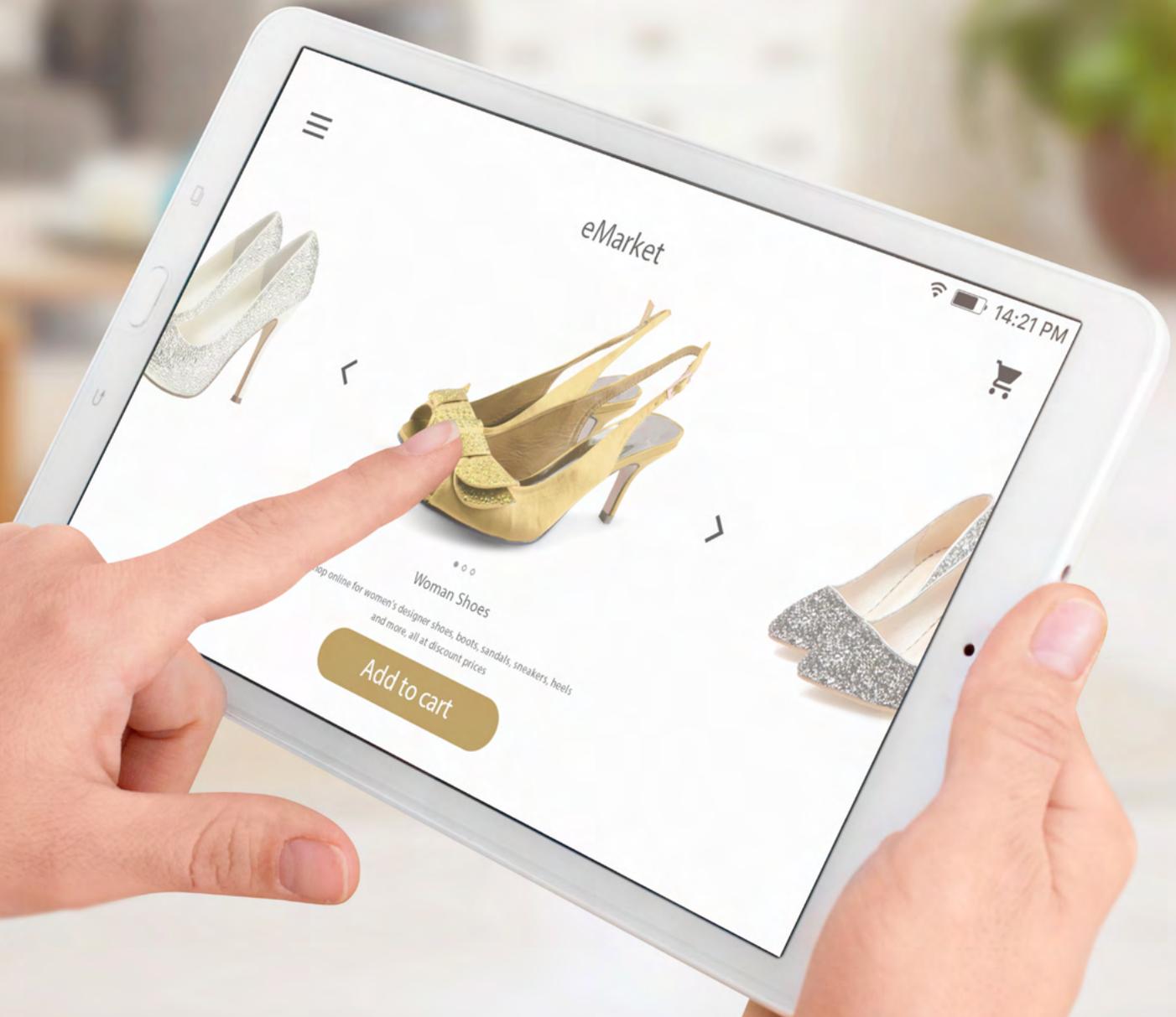
- 1.8.1. La beauté comme porte d'entrée du luxe
- 1.8.2. L'expérience multisensorielle
- 1.8.3. Eco-cosmétiques et marques de niche

**1.9. Dynamique du concept store: l'image de marque en dehors du produit**

- 1.9.1. Le marketing par la valeur immatérielle
- 1.9.2. Art, culture et design dans un espace physique
- 1.9.3. Le format numérique de l'expérience utilisateur

**1.10. Tendances de la consommation en matière de mode et de luxe après le Covid-19**

- 1.10.1. Changements irréversibles après la pandémie
- 1.10.2. Des achats pour l'avenir
- 1.10.3. L'intégration de la technologie et de la durabilité dans l'esprit du nouveau consommateur



# 06

# Méthodologie

Ce programme de formation offre une manière différente d'apprendre. Notre méthodologie est développée à travers un mode d'apprentissage cyclique: ***le Relearning.***

Ce système d'enseignement est utilisé, par exemple, dans les écoles de médecine les plus prestigieuses du monde et a été considéré comme l'un des plus efficaces par des publications de premier plan telles que le ***New England Journal of Medicine.***





“

*Découvrez le Relearning, un système qui laisse de côté l'apprentissage linéaire conventionnel au profit des systèmes d'enseignement cycliques: une façon d'apprendre qui a prouvé son énorme efficacité, notamment dans les matières dont la mémorisation est essentielle”*



TECH Business School utilise l'Étude de Cas pour contextualiser tout le contenu.

Notre programme offre une méthode révolutionnaire de développement des compétences et des connaissances. Notre objectif est de renforcer les compétences dans un contexte changeant, compétitif et hautement exigeant.

“

*Avec TECH, vous pouvez expérimenter une manière d'apprendre qui ébranle les fondations des universités traditionnelles du monde entier”*



*Notre programme vous prépare à relever les défis commerciaux dans des environnements incertains et à faire réussir votre entreprise.*



*Notre programme vous prépare à relever de nouveaux défis dans des environnements incertains et à réussir votre carrière.*

## Une méthode d'apprentissage innovante et différente

Ce programme TECH est un parcours de formation intensif, créé de toutes pièces pour offrir aux managers des défis et des décisions commerciales au plus haut niveau, tant au niveau national qu'international. Grâce à cette méthodologie, l'épanouissement personnel et professionnel est stimulé, faisant ainsi un pas décisif vers la réussite. La méthode des cas, technique qui constitue la base de ce contenu, permet de suivre la réalité économique, sociale et commerciale la plus actuelle.

“

*Vous apprendrez, par le biais d'activités collaboratives et de cas réels, la résolution de situations complexes dans des environnements professionnels réels”*

La méthode des cas est le système d'apprentissage le plus utilisé dans les meilleures écoles de commerce du monde depuis qu'elles existent. Développée en 1912 pour que les étudiants en Droit n'apprennent pas seulement le droit sur la base d'un contenu théorique, la méthode des cas consiste à leur présenter des situations réelles complexes afin qu'ils prennent des décisions éclairées et des jugements de valeur sur la manière de les résoudre. En 1924, elle a été établie comme méthode d'enseignement standard à Harvard.

Dans une situation donnée, que doit faire un professionnel? C'est la question à laquelle nous sommes confrontés dans la méthode des cas, une méthode d'apprentissage orientée vers l'action. Tout au long du programme, les étudiants seront confrontés à de multiples cas réels. Ils devront intégrer toutes leurs connaissances, faire des recherches, argumenter et défendre leurs idées et leurs décisions.

## Relearning Methodology

TECH combine efficacement la méthodologie des Études de Cas avec un système d'apprentissage 100% en ligne basé sur la répétition, qui associe différents éléments didactiques dans chaque leçon.

Nous enrichissons l'Étude de Cas avec la meilleure méthode d'enseignement 100% en ligne: le Relearning.

*Notre système en ligne vous permettra d'organiser votre temps et votre rythme d'apprentissage, en l'adaptant à votre emploi du temps. Vous pourrez accéder aux contenus depuis n'importe quel appareil fixe ou mobile doté d'une connexion Internet.*

À TECH, vous apprendrez avec une méthodologie de pointe conçue pour former les managers du futur. Cette méthode, à la pointe de la pédagogie mondiale, est appelée Relearning.

Notre école de commerce est la seule école autorisée à employer cette méthode fructueuse. En 2019, nous avons réussi à améliorer les niveaux de satisfaction globale de nos étudiants (qualité de l'enseignement, qualité des supports, structure des cours, objectifs...) par rapport aux indicateurs de la meilleure université en ligne.





Dans notre programme, l'apprentissage n'est pas un processus linéaire, mais se déroule en spirale (apprendre, désapprendre, oublier et réapprendre). C'est pourquoi nous combinons chacun de ces éléments de manière concentrique. Cette méthodologie a permis de former plus de 650.000 diplômés universitaires avec un succès sans précédent dans des domaines aussi divers que la biochimie, la génétique, la chirurgie, le droit international, les compétences en gestion, les sciences du sport, la philosophie, le droit, l'ingénierie, le journalisme, l'histoire, les marchés financiers et les instruments. Tout cela dans un environnement très exigeant, avec un corps étudiant universitaire au profil socio-économique élevé et dont l'âge moyen est de 43,5 ans.

*Le Relearning vous permettra d'apprendre avec moins d'efforts et plus de performance, en vous impliquant davantage dans votre spécialisation, en développant un esprit critique, en défendant des arguments et en contrastant les opinions: une équation directe vers le succès.*

D'après les dernières preuves scientifiques dans le domaine des neurosciences, non seulement nous savons comment organiser les informations, les idées, les images et les souvenirs, mais nous savons aussi que le lieu et le contexte dans lesquels nous avons appris quelque chose sont fondamentaux pour notre capacité à nous en souvenir et à le stocker dans l'hippocampe, pour le conserver dans notre mémoire à long terme.

De cette manière, et dans ce que l'on appelle Neurocognitive context-dependent e-learning, les différents éléments de notre programme sont reliés au contexte dans lequel le participant développe sa pratique professionnelle.

Ce programme offre le support matériel pédagogique, soigneusement préparé pour les professionnels:



#### Support d'étude

Tous les contenus didactiques sont créés par les spécialistes qui enseigneront le cours, spécifiquement pour le cours, afin que le développement didactique soit vraiment spécifique et concret.

Ces contenus sont ensuite appliqués au format audiovisuel, pour créer la méthode de travail TECH en ligne. Tout cela, avec les dernières techniques qui offrent des pièces de haute qualité dans chacun des matériaux qui sont mis à la disposition de l'étudiant.



#### Cours magistraux

Il existe de nombreux faits scientifiques prouvant l'utilité de l'observation par un tiers expert.

La méthode "Learning from an Expert" permet au professionnel de renforcer ses connaissances ainsi que sa mémoire, puis lui permet d'avoir davantage confiance en lui concernant la prise de décisions difficiles.



#### Stages en compétences de gestion

Ceux-ci mèneront des activités visant à développer des compétences de gestion spécifiques dans chaque domaine thématique. Pratiques et dynamiques pour acquérir et développer les compétences et les capacités dont un cadre supérieur a besoin dans le contexte de la mondialisation dans lequel nous vivons.



#### Lectures complémentaires

Articles récents, documents de consensus et directives internationales, entre autres. Dans la bibliothèque virtuelle de TECH, l'étudiant aura accès à tout ce dont il a besoin pour compléter sa formation.





#### Case studies

Ils réaliseront une sélection des meilleures études de cas choisies spécifiquement pour ce diplôme. Des cas présentés, analysés et tutorés par les meilleurs spécialistes de la direction d'entreprise sur la scène internationale.



#### Résumés interactifs

L'équipe TECH présente les contenus de manière attrayante et dynamique dans des pilules multimédia comprenant des audios, des vidéos, des images, des diagrammes et des cartes conceptuelles afin de renforcer les connaissances. Ce système éducatif unique pour la présentation de contenu multimédia a été récompensé par Microsoft en tant que "European Success Story".



#### Testing & Retesting

Les connaissances de l'étudiant sont évaluées et réévaluées périodiquement tout au long du programme, par des activités et des exercices d'évaluation et d'auto-évaluation, afin que l'étudiant puisse vérifier comment il atteint ses objectifs.



07

# Profil de nos étudiants

Ce Certificat est destiné aux professionnels et aux étudiants de diverses disciplines académiques qui souhaitent se plonger dans le nouveau scénario qui se dessine dans le monde du luxe, ceux qui sont capables de poser des défis et des opportunités de croissance et de marketing. Il n'y a donc pas de profil unique, car le corps étudiant est diversifié et vient de différents secteurs avec des intérêts communs : le Marketing, la mode et le luxe.

Cette diversité de participants aux profils académiques différents et de nationalités multiples constitue l'approche multidisciplinaire de ce programme. Le développement d'une connaissance approfondie du Marketing dans l'industrie du luxe leur permettra de trouver l'équilibre entre le talent créatif et analytique et de faire face aux changements économiques et sociaux avec agilité.





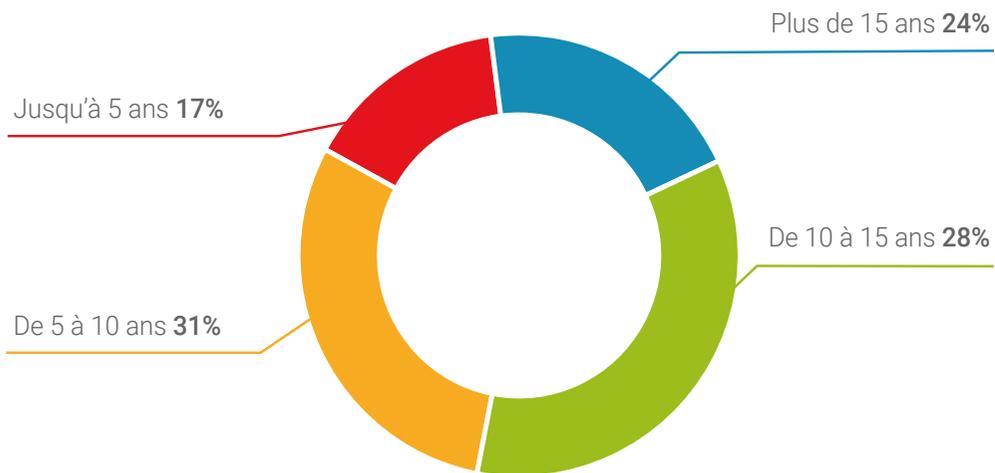
“

*Vous maîtriserez la dynamique du concept store : l'image de marque en dehors du produit et vous verrez les possibilités de marketing par la valeur immatérielle"*

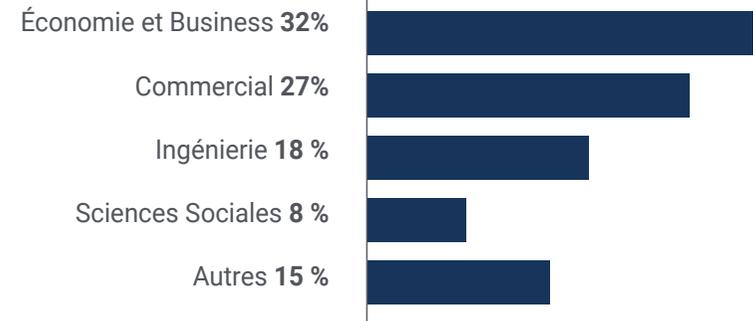
## Âge moyen

Entre **35** et **45** ans

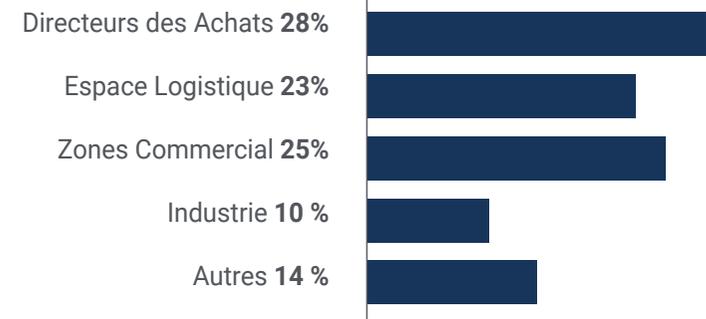
## Années d'expérience



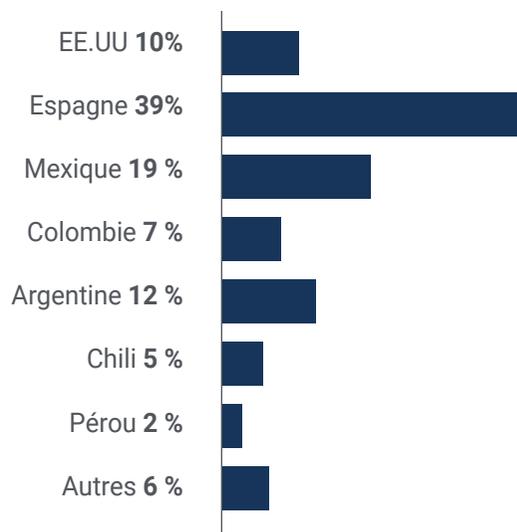
## Formation



## Profil académique



## Distribution géographique



## Guillermo Alonso Pazos

Entrepreneur et codirecteur d'un concept store d'accessoires de mode

"J'ai récemment lancé un concept store avec une équipe de créateurs d'accessoires de mode pour hommes et je manquais de connaissances pour élaborer une stratégie qui définirait notre cible et s'adresserait à notre public potentiel. C'est pourquoi, lorsque j'ai vu ce Certificat, je n'ai pas hésité et j'ai franchi le pas. J'ai appris plus que ce que j'attendais, il a totalement répondu à mes attentes ! Je le recommande totalement"

08

# Direction de la formation

Le corps enseignant du programme comprend des experts de premier plan dans le domaine du Marketing et de la Mode, orientés vers le luxe, qui apportent à ce programme proposé l'expérience de leurs années de travail et le lien qu'ils ont entretenu tout au long de leur carrière professionnelle avec cet environnement exclusif. D'autres experts au prestige reconnu dans des domaines connexes participent également à sa conception et à sa préparation, complétant le programme de manière interdisciplinaire, ce qui en fait une expérience académique unique pour l'étudiant.



“

*Des experts dans différents domaines du Marketing de luxe ont créé pour vous ce programme unique au contenu de qualité”*

## Directeur invité international

Andrea La Sala est un directeur expérimenté en Marketing dont les projets ont eu un impact significatif sur l'environnement de la Mode. Tout au long de sa carrière, il a développé différentes tâches liées aux Produits, Merchandising et Communication. Tout cela dans le cadre de marques prestigieuses telles que Giorgio Armani, Dolce&Gabbana, Calvin Klein, entre autres.

Les résultats de ce cadre international de haut niveau sont liés à sa capacité avérée à synthétiser les informations dans des cadres clairs et à exécuter des actions concrètes alignées sur des objectifs commerciaux spécifiques. En outre, il est reconnu pour sa proactivité et son adaptation à des rythmes de travail rapides. En outre, il possède une forte sensibilité commerciale, une vision du marché et une véritable passion pour les produits.

En tant que Directeur Mondial de la Marque et du Merchandising chez Giorgio Armani, il a supervisé une variété de stratégies de marketing pour les vêtements et les accessoires. Ses tactiques se sont également concentrées sur les besoins et le comportement des détaillants et des consommateurs. À ce titre, M. La Sala a également été responsable de la commercialisation des produits sur les différents marchés, en tant que chef d'équipe dans les départements du Design, de la Communication et des Ventes.

D'autre part, dans des entreprises telles que Calvin Klein ou Gruppo Coin, il a entrepris des projets visant à promouvoir la structure, le développement et la commercialisation de différentes collections. Il a également été chargé de créer des calendriers efficaces pour les campagnes d'achat et de vente. Il a également géré les conditions, les coûts, les processus et les délais de livraison pour différentes opérations.

Ces expériences ont fait d'Andrea La Sala l'un des principaux et plus qualifiés dirigeants d'entreprise dans le secteur de la Mode et du Luxe. Ses grandes capacités managériales lui ont permis de mettre en œuvre efficacement le positionnement positif de différentes marques et de redéfinir leurs indicateurs clés de performance (KPI).



## M. La Sala, Andrea

---

- Directeur Mondial de la Marque et du Merchandising chez Giorgio Armani
- Directeur du Merchandising chez Calvin Klein
- Directeur de Marque chez Gruppo Coin
- Brand Manager chez Dolce & Gabbana
- Brand Manager chez Sergio Tacchini S.p.A
- Analyste de marché chez Fastweb
- Diplôme de Business and Economics à l'Università degli Studi del Piemonte Orientale

“

*Grâce à TECH, vous pourrez apprendre avec les meilleurs professionnels du monde”*

## Direction



### Mme García Barriga, María

- ♦ Professionnel du Marketing Numérique
- ♦ Plus de 15 ans d'expérience dans la génération de contenus de différents types : logistique et distribution, mode et littérature ou conservation du patrimoine artistique
- ♦ Elle a travaillé dans de grands médias tels que RTVE et Telemadrid
- ♦ Diplôme en Sciences de l'Information de l'UCM
- ♦ Diplôme de Troisième Cycle en Marketing et Communication dans les Entreprises de Mode et de Luxe de l'UCM
- ♦ MBA de l'ISEM Fashion Business School, l'École de Commerce de la Mode de l'Université de Navarre
- ♦ Doctorant en Création de Tendances de Mode
- ♦ Auteur de Le modèle de l'éternité : création d'une identité en spirale pour l'automatisation des tendances de la mode



## Professeurs

### Mme Rodríguez Flomenboim, Florencia

- ◆ Mise en scène créative de différentes œuvres théâtrales, en mettant l'accent sur le symbolisme de l'image. Elle a également été sollicitée par des designers et des marques pour collaborer avec leurs départements de Direction Créative et de Rebranding.
- ◆ Spécialisée dans la Création Artistique et l'Analyse des Tendances de la mode.
- ◆ Diplômée en Arts du Spectacle de l'ESAD de Murcie.
- ◆ Diplôme en Relations Internationales pour le Marketing de l'ITC Sraffa de Milan
- ◆ Maîtrise en Production de Mode, Éditorial et Design de Mode de l'American Modern School of Design à Buenos Aires( Argentine)
- ◆ Elle a un large éventail d'emplois, allant du conseil en image à la gestion de l'image, *showrooms* et la mise en œuvre de *concept stores*, *coolhunting*, en devenant productrice et éditrice de mode dans différents éditeurs, agences et entreprises

09

# Impact sur votre carrière

TECH est conscients qu'entreprendre un programme de cette nature représente un investissement financier, professionnel et, bien sûr, personnel important. L'objectif ultime de cet effort important doit être de parvenir à une croissance professionnelle et maintenant, plus que jamais, il est temps.



“

*Élargissez vos connaissances en Marketing avec ce Certificat qui concentre la stratégie sur le client et ses besoins”*

*Si vous souhaitez apporter un changement positif dans votre profession, le Certificat en Customer Centric Strategy & Predictive Marketing vous aidera à y parvenir.*

## Prêt à franchir le pas? Une excellente évolution de carrière vous attend

Le Certificat en *Customer Centric Strategy & Predictive Marketing* de TECH est un programme intensif qui vous préparera à relever des défis et à prendre des décisions créatives et stratégiques pour atteindre vos objectifs. Vous aider à réussir n'est pas seulement l'objectif de TECH, c'est aussi l'objectif de TECH : une éducation d'élite pour tous.

Si vous voulez vous surpasser vous-même, obtenir un changement positif au niveau professionnel et se connecter avec les meilleurs, c'est votre programme.

*Ne manquez pas l'opportunité que TECH vous offre et suivez ce programme avec projection d'avenir.*

### Le moment du changement



### Type de changement



## Amélioration du salaire

---

L'achèvement de ce programme signifie une augmentation de salaire de plus de **25,22%** pour nos étudiants.



# 10

# Bénéfices pour votre entreprise

Le Certificat en *Customer Centric Strategy & Predictive Marketing* à augmenter les possibilités d'employés potentiels, une évaluation dont les entreprises doivent tenir compte pour avoir une équipe de haut niveau.. Plus vos professionnels sont formés, plus vous avez de chances de réussir et plus vous êtes motivé. En outre, il encourage la réalisation d'objectifs et la préparation d'experts qui créeront les outils du futur, comme le font les nouvelles générations à travers la maîtrise des réseaux sociaux. Tout cela contribue à la croissance professionnelle des effectifs des entreprises qui, comme TECH, misent sur l'excellence. C'est pourquoi ce programme offre aux entreprises une occasion unique de s'appuyer sur les meilleurs éléments de leur équipe et de devenir des générateurs d'excellents leaders.





“

*Assurez-vous que votre entreprise dispose des meilleurs stratégies axés sur le client et élaborer des plans de Marketing prédictif efficaces”*

Développer et retenir les talents dans les entreprises est le meilleur investissement à long terme

01

### Accroître les talents et le capital intellectuel le capital intellectuel

Le professionnel apportera à l'entreprise de nouveaux concepts, stratégies et perspectives susceptibles d'entraîner des changements importants dans l'organisation.

---

02

### Conserver les cadres à haut potentiel et éviter la fuite des talents

Ce programme renforce le lien entre l'entreprise et le professionnel et ouvre de nouvelles perspectives d'évolution professionnelle au sein de l'entreprise.

03

### Former des agents du changement

Vous serez en mesure de prendre des décisions en période d'incertitude et de crise, en aidant l'organisation à surmonter les obstacles.

---

04

### Des possibilités accrues d'expansion internationale

Grâce à ce programme, l'entreprise se rapprochera des principaux marchés de l'économie mondiale.

05

### Développement de projets propres

Le professionnel peut travailler sur un projet réel ou développer de nouveaux projets dans le domaine de la R&D ou du Business Development de son entreprise.

---

06

### Accroître la compétitivité

Donner à vos cadres les compétences nécessaires pour relever de nouveaux défis et faire ainsi progresser l'organisation.



# 11 Diplôme

Le Certificat en Customer Centric Strategy & Predictive Marketing garantit, en plus de la formation la plus rigoureuse et la plus actuelle, l'accès à un Certificat délivré par TECH Université Technologique.



“

*Finalisez cette formation avec succès  
et recevez votre Certificat sans avoir  
déplacements ou des démarches  
administratives”*

Ce **Certificat en Customer Centric Strategy & Predictive Marketing** contient le programme le plus complet et le plus à jour du marché.

Après avoir réussi l'évaluation, l'étudiant recevra par courrier postal\* avec accusé de réception son correspondant diplôme de **Certificat** délivré par **TECH Université Technologique**.

Le diplôme délivré par **TECH Université Technologique** indiquera la note obtenue lors du Certificat, et répond aux exigences communément demandées par les bourses d'emploi, les concours et les commissions d'évaluation des carrières professionnelles.

Diplôme: **Certificat en Customer Centric Strategy & Predictive Marketing**

N.º d'heures officielles: **150 h.**



\*Si l'étudiant souhaite que son diplôme version papier possède l'Apostille de La Haye, TECH EDUCATION fera les démarches nécessaires pour son obtention moyennant un coût supplémentaire.



## Certificat

### Customer Centric Strategy & Predictive Marketing

- » Modalité: en ligne
- » Durée: 6 semaines
- » Qualification: TECH Université Technologique
- » Intensité: 16h/semaine
- » Horaire: à votre rythme
- » Examens: en ligne

# Certificat

## Customer Centric Strategy & Predictive Marketing

